

**UPAYA MAS KUNINGKUNING DALAM MENINGKATKAN
VOLUME USAHA DI KOTA PALOPO**



SKRIPSI

Oleh,
NIRMALASARI N.
NIM 15.0401.0112

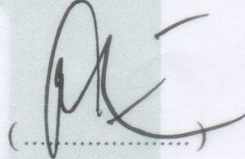


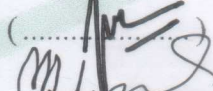
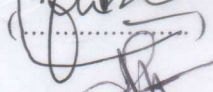

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) PALOPO
2019**

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul “Upaya Mas Kuningking dalam Meningkatkan Volume Usaha di Kota Palopo” yang ditulis oleh **NIRMALASARI N.** dengan NIM **15 0401 0112** Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari Kamis **12 September 2019 M** bertepatan dengan **12 Muharram 1441 H**, telah diperbaiki sesuai dengan catatan dan permintaan tim penguji dan diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Palopo, **12 September 2019 M**
12 Muharram 1441 H

TIM PENGUJI

- | | | |
|--|-------------------|---|
| 1. Dr. Hj. Ramlah M, M.M. | Ketua Sidang | () |
| 2. Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A. | Sekretaris Sidang | () |
| 3. Ilham, M. Ag. | Penguji I | () |
| 4. Muzayyanah Jabani, M.M. | Penguji II | () |
| 5. Dr. Mahadin Shaleh, M.,Si. | Pembimbing I | () |
| 6. Dr. Fasiha, M. EI. | Pembimbing II | () |

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Hj. Ramlah M, M.M.
NIP. 196102081994032004

Ketua Prodi Ekonomi Syariah

Dr. Fasiha, M.EI.
NIP. 198102132006042002

PERSETUJUAN PENGUJI

Skripsi yang berjudul: **“Upaya Mas Kuningkuning dalam Meningkatkan Volume Usaha di Kota Palopo”**

Yang ditulis oleh:

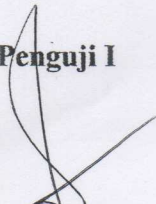
Nama : Nirmalasari N.
Nim : 15 0401 0112
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Di ajukan untuk Ujian Munaqasyah


Demikian untuk proses selanjutnya.

Palopo, 29 Agustus 2019

Penguji I


Ilham, M.A
NIP. 19731011 200312 1 003

Penguji II


Muzayyanah Jabani, M.M
NIP. 19750104 200501 2 003

NOTA DINAS PENGUJI

Palopo, 29 Agustus 2019

Lampiran : -

Hal : Skripsi

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di-

Tempat

Assalamualaikum Wr.Wb

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Nirmalasari N.

Nim : 15 0401 0112

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul : **“Upaya Mas Kuningkuning dalam Meningkatkan Volume Usaha di Kota Palopo”**

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk diajukan.

Demikian untuk di proses selanjutnya

Wassalamualaikum Wr.Wb

Penguji I

Ilham M.A.

NIP. 19731011 200312 1 003

NOTA DINAS PENGUJI

Palopo, 29 Agustus 2019

Lampiran : -

Hal : Skripsi

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di-

Tempat

Assalamualaikum Wr.Wb

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Nirmalasari N.

Nim : 15 0401 0112

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam


Judul : **“Upaya Mas Kuningkuning dalam Meningkatkan Volume Usaha di Kota Palopo”**

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk diajukan.

Demikian untuk di proses selanjutnya

Wassalamualaikum Wr.Wb

Penguji II


Muzayyahan Jabani, M.M
NIP. 19750104 200501 2 003

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul: **“Upaya Mas Kuningkuning dalam Meningkatkan Volume Usaha di Kota Palopo”**

Yang ditulis oleh:

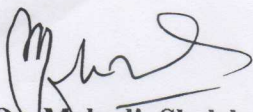
Nama : Nirmalasari N.
Nim : 15 0401 0112
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Di ajukan untuk Ujian Munaqasyah

Demikian untuk proses selanjutnya.

Palopo, 29 Agustus 2019

Pembimbing I


Dr. Mahadin Shaleh, M.Si
NIP. 19561217 198303 1 011

Pembimbing II


Dr. Fasiha, M.EI
NIP. 19810213 2006042 002

NOTA DINAS PEMBIMBING

Palopo, 29 Agustus 2019

Lampiran : -

Hal : Skripsi

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di-

Tempat

Assalamualaikum Wr.Wb

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Nirmalasari N.

Nim : 15 0401 0112

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

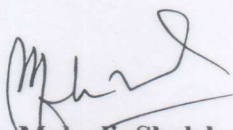
Judul : **“Upaya Mas Kuningkuning dalam Meningkatkan Volume Usaha di Kota Palopo”**

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk diajukan.

Demikian untuk di proses selanjutnya

Wassalamualaikum Wr.Wb

Pembimbing I


Dr. Mahadin Shaleh, M., Si
NIP.19561217 198303 1 011

NOTA DINAS PEMBIMBING

Palopo, 29 Agustus 2019

Lampiran : -

Hal : Skripsi

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di-

Tempat

Assalamualaikum Wr.Wb

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Nirmalasari N.

Nim : 15 0401 0112

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul : **“Upaya Mas Kuningkuning dalam Meningkatkan Volume Usaha di Kota Palopo”**

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk diajukan.

Demikian untuk di proses selanjutnya

Wassalamualaikum Wr.Wb

Pembimbing II



Dr. Fasaha, M. EI

NIP.19810213200642 002

ABSTRAK

Nama : Nirmalasari N.
NIM : 15 0401 0112
Judul : Upaya Mas Kuningkuning dalam Meningkatkan Volume Usaha di Kota Palopo.
Pembimbing I: Dr. Mahadin Shaleh, M. Si
Pembimbing II: Dr. Fasiha, M. El.

Kata kunci: Kewirausahaan, Upaya, Volume Usaha.

Permasalahan dalam penelitian ini ialah maraknya pelaku usaha kuliner di Kota Palopo tetapi masih banyak yang belum memahami konsep dalam berwirausaha. Tetapi pada realitas yang ada, pelaku usaha mas kuningkuning memiliki konsep tersendiri dalam mendirikan usaha mandiri. Namun, kurangnya kapasitas pelaku usaha mas kuningkuning dalam sistem pengelolaan manajemen, baik itu dalam pengelolaan keuangan dan Sumber Daya Manusia (SDM). Sehingga menyebabkan usaha yang dimiliki dalam pengembangannya belum kondusif. Meskipun memiliki jumlah volume usaha yang cukup tinggi tetapi laba yang diperoleh masih minim. Oleh sebab itu, diperlukan beberapa upaya agar pengusaha mas kuningkuning dapat meningkatkan volume usaha di Kota Palopo.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Subjek penelitian ini yaitu owner mas kuningkuning yang berada di kelurahan Amassangan Kota Palopo. Teknik pengumpulan dan analisis data yaitu dengan metode pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan atau verifikasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa mas kuningkuning dalam mendirikan usaha mandiri sangat membutuhkan literasi keuangan dan strategi pelayanan yang baik. Upaya yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha tersebut, membuka cabang dengan cara *frenchise system*, menyisihkan keuntungan untuk peningkatan usaha, membuat catatan keuangan (*cash flow*). Tepat dalam menentukan harga jual, tetapi masih terhambat dalam manajemen pengelolaan karyawan. Selain itu ICT Literate juga sangat perlu dikembangkan.

Implikasi dari penelitian ini yaitu memberikan solusi kepada pelaku usaha mas kuningkuning untuk mendirikan usaha mandiri sesuai dengan konsep ekonomi islam sehingga mampu mempertahankan eksistensi usahanya dalam persaingan usaha yang semakin bergejolak.


PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Upaya Mas Kuningkuning dalam Meningkatkan Volume Usaha di Kota Palopo (Studi Kasus pada Lesehan Mas Kuningkuning Jalan Haji Hasan nomor 35 Kelurahan Amassangan)” dan seluruh isinya adalah benar-benar karya saya sendiri, bukan jiplakan dari karya orang lain baik sebagian atau seluruhnya.

Pendapat atau temuan orang lain yang terdapat dalam skripsi ini dikutip dan dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah.

Palopo, 16 Juli 2019

Y.  yataan


Nirmalasari N.

NIM.15.04.01.0112

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى
آلِهِ وَأَصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ

Alhamdulillah, segala Puji dan syukur atas kehadiran Allah Swt. yang senantiasa melimpahkan Rahmat dan Karunia-Nya yang telah diberikan kepada peneliti sehingga penyusunan skripsi yang berjudul **“Upaya Mas Kuningkuning dalam Meningkatkan Volume Usaha di Kota Palopo”** dapat diselesaikan tepat waktu dan sesuai dengan harapan.

Salawat dan salam atas junjungan Rasulullah Saw., keluarga, sahabat dan seluruh pengikutnya hingga akhir zaman. Nabi yang diutus Allah swt. sebagai uswatun hasanah bagi seluruh alam semesta.

Peneliti menyadari bahwa dalam penyelesaian penyusunan skripsi ini, peneliti banyak menghadapi kesulitan. Namun, dengan ketabahan dan ketekunan yang disertai dengan doa, bantuan, petunjuk, masukan dan dorongan moril dari berbagai pihak, sehingga Alhamdulillah skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.

Oleh karena itu, peneliti ingin menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada orang tua tercinta, bapak Nurlang, ibu Nurdiana yang senantiasa memanjatkan doa kehadiran Allah Swt. memohonkan keselamatan dan kesuksesan bagi putrinya, telah mengasuh dan mendidik peneliti dengan kasih sayang sejak kecil

hingga sekarang. Begitu banyak pengorbanan yang telah mereka berikan kepada peneliti baik secara moril maupun materil. Sungguh peneliti sadar tidak mampu untuk membalas semua itu. Hanya doa yang dapat peneliti berikan untuk mereka semoga senantiasa berada dalam limpahan kasih sayang Allah Swt.

Selanjutnya, peneliti juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yaitu:

1. Rektor IAIN Palopo Dr. Abdul Pirol, M.Ag, Wakil Rektor Bidang Akademik, Dr. H. Muammar Arafat, S.H, M.H. Wakil Rektor Bidang Keuangan dan Perlengkapan, Dr. Ahmad Syarief Iskandar S.E, M.M. dan Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan, Dr. Muhaemin, M.A. yang telah membina dan berupaya meningkatkan mutu perguruan tinggi tempat penulis menimba ilmu pengetahuan.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo, dalam hal ini Ibu Dr. Hj. Ramlah Makkulasse, M.M. Wakil Dekan Bidang Akademik, Muhammad Ruslan Abdullah. S.E.I., M.A. Wakil Dekan Bidang Keuangan dan Perlengkapan, Tadjuddin, S.E., M.Si., Ak., CA. dan Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan Dr. Takdir, S.H., M.H. dan kepada Ketua Program studi Ekonomi Syariah, Dr. Fasiha, M.E.I. yang telah banyak memberikan motivasi serta mencurahkan perhatiannya dalam membimbing dan memberikan petunjuk sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

3. Dosen Pembimbing I, Dr. Mahadin Shaleh, M.Si dan Dosen Pembimbing II, Dr. Fasiha, M.E.I. yang telah memberikan arahan dan bimbingan kepada peneliti dengan tulus dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Ibu Dosen dan Staf IAIN Palopo yang telah banyak membantu dan memberikan tambahan ilmu, khususnya dalam bidang pendidikan agama Islam.
5. Kepala Perpustakaan dan segenap karyawan IAIN Palopo yang telah memberikan peluang untuk mengumpulkan buku-buku dan melayani peneliti untuk keperluan studi kepustakaan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Kepala kantor Kesbang dan Linmas, Bapeda, Kepala Kelurahan Amassangan, serta Owner Mas Kuningking Kota Palopo yang memberikan ijin, meluangkan waktu, informasi dan kesempatan untuk melakukan penelitian.
7. Kakek dan nenek, mama dan papa yang selalu mendoakan dan menguatkan dalam setiap langkah kehidupanku.
8. Kakakku (kk wana, kk riswan), adikku (dek yana, dek nining, dek dian), sepupuku, paman dan bibi, serta kk faisal yang aku sayangi yang menjadi spirit dan inspirasiku agar menjadi yang terbaik.
9. Teman-teman mahasiswa KKN angkatan XXXIV tahun 2018, teman-teman Ekonomi Syariah Kelas D dengan semangat juangnya untuk menyelesaikan studinya.
10. Kepada saudara-saudaraku dan seluruh keluarga yang tak sempat peneliti sebutkan yang telah banyak memberikan motivasi kepada peneliti selama penyusunan skripsi ini.

11. Keluarga besar Kelompok Studi Ekonomi Islam (KSEI) Sharia Economic Association (SEA), Forum Silaturahmi Studi Ekonomi Islam (FoSSEI) Sulawesi Selatan dan Papua, beserta Ka-FoSSEI Institut Agama Islam Negeri Palopo yang telah mendoakan sehingga skripsi peneliti dapat terselesaikan.

Teriring doa, semoga amal kebaikan serta keikhlasan pengorbanan mereka mendapat pahala yang setimpal dari Allah Swt. dan selalu diberi petunjuk ke jalan yang lurus serta mendapat Ridho-Nya Aamiin.

Akhirnya peneliti berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dalam rangka kemajuan sistem ekonomi Islam dan semoga usaha peneliti bernilai ibadah di sisi Allah swt. Peneliti menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan dan kekeliruan serta masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, saran dan kritik yang sifatnya membangun, peneliti menerima dengan hati yang ikhlas. Semoga skripsi ini menjadi salah satu wujud peneliti dan bermanfaat bagi yang memerlukan serta dapat bernilai ibadah di sisi-Nya Aamiin.

Palopo, 16 Juli 2019

Nirmalasari N.
NIM 15 0401 0112

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PENGUJI	ii
NOTA DINAS PENGUJI I.....	iii
NOTA DINAS PENGUJI II.....	iv
PERSETUJUAN PEMBIMBING	v
NOTA DINAS PEMBIMBING I.....	vi
NOTA DINAS PEMBIMBING II	vii
ABSTRAK	viii
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ix
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	x
PRAKATA	xi
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx
PEDOMAN TRANSLITERASI	xxi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
E. Definisi Operasional.....	8

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu yang Relevan	9
B. Kajian Pustaka.....	15
1. Konsep Kewirausahaan	15
a. Ciri-Ciri Kewirausahaan yang Berhasil	17
b. Sifat-Sifat yang Perlu dimiliki Wirausaha.....	19
c. Keterampilan dalam Berwirausaha.....	21
d. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	23
e. Faktor Pendorong Keberhasilan Usaha	26
f. Faktor Penghambat Keberhasilan Usaha.....	36
2. Konsep Kewirausahaan dalam Islam.....	38
a. Konsep islam tentang kewirausahaan.....	39
b. Kegiatan kewirausahaan menurut pandangan Islam	42
c. Perilaku terpuji dalam perdagangan dan berwirausaha	45
3. Upaya Peningkatan Keberhasilan Usaha.....	46
4. Volume Usaha	52
C. Kerangka Berfikir.....	52

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	54
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	55
C. Subjek Penelitian.....	55
D. Sumber Data Penelitian.....	56
E. Teknik Pengumpulan	57
F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data	58

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	
1. Gambaran Usaha Mas Kuningkuning	61
2. Upaya Mas Kuningkuning	70
B. Pembahasan.....	76

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 92
B. Saran..... 93

DAFTAR PUSTAKA 94

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir Penelitian	53
Gambar 4.1 Grafik Peningkatan Jumlah Omset Tahun 2015 Sampai 2018 ..	83

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perbandingan Usaha UMKM.....	25
Tabel 4.1 Penggunaan Tenaga Kerja	64
Tabel 4.2 Kendala Yang Dihadapi Pihak Mas Kuningkuning Berkaitan Dengan Tenaga Kerja.....	66
Tabel 4.3 Data Kompetitor.....	68

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kisi-Kisi Instrumen	97
Lampiran 3. Pedoman Wawancara Subjek	98
Lampiran 4. Hasil Wawancara Subjek.....	100
Lampiran 7. Dokumentasi Skripsi.....	108

ABSTRAK

Nama : Nirmalasari N.
NIM : 15 0401 0112
Judul : Upaya Mas Kuningkuning dalam Meningkatkan Volume Usaha di Kota Palopo.
Pembimbing I: Dr. Mahadin Shaleh, M. Si
Pembimbing II: Dr. Fasiha, M. EI.

Kata kunci: Kewirausahaan, Upaya, Volume Usaha.

Permasalahan dalam penelitian ini ialah maraknya pelaku usaha kuliner di Kota Palopo tetapi masih banyak yang belum memahami konsep dalam berwirausaha. Tetapi pada realitas yang ada, pelaku usaha mas kuningkuning memiliki konsep tersendiri dalam mendirikan usaha mandiri. Namun, kurangnya kapasitas pelaku usaha mas kuningkuning dalam sistem pengelolaan manajemen, baik itu dalam pengelolaan keuangan dan Sumber Daya Manusia (SDM). Sehingga menyebabkan usaha yang dimiliki dalam pengembangannya belum kondusif. Meskipun memiliki jumlah volume usaha yang cukup tinggi tetapi laba yang diperoleh masih minim. Oleh sebab itu, diperlukan beberapa upaya agar pengusaha mas kuningkuning dapat meningkatkan volume usaha di Kota Palopo.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Subjek penelitian ini yaitu owner mas kuningkuning yang berada di kelurahan Amassangan Kota Palopo. Teknik pengumpulan dan analisis data yaitu dengan metode pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan atau verifikasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa mas kuningkuning dalam mendirikan usaha mandiri sangat membutuhkan literasi keuangan dan strategi pelayanan yang baik. Upaya yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha tersebut, membuka cabang dengan cara *frenchise system*, menyisihkan keuntungan untuk peningkatan usaha, membuat catatan keuangan (*cash flow*). Tepat dalam menentukan harga jual, tetapi masih terhambat dalam manajemen pengelolaan karyawan. Selain itu ICT Literate juga sangat perlu dikembangkan.

Implikasi dari penelitian ini yaitu memberikan solusi kepada pelaku usaha mas kuningkuning untuk mendirikan usaha mandiri sesuai dengan konsep ekonomi islam sehingga mampu mempertahankan eksistensi usahanya dalam persaingan usaha yang semakin bergejolak.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dunia usaha di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup pesat. Tetapi, banyak individu yang kesulitan untuk memilih jenis usaha yang menjanjikan untuk digeluti. Alasannya beragam, ada yang sulit memulai usaha karena kurangnya modal, kurang pengalaman, tidak punya pengetahuan bisnis, tidak mengerti cara pemasaran bisnis, dan berbagai macam kendala lainnya.

Seiring dengan adanya perkembangan zaman, menyebabkan kebutuhan setiap individu semakin meningkat utamanya kebutuhan makan dan minum. Peluang usaha kuliner dapat dikatakan sebagai peluang usaha yang sangat strategis dan memiliki prospek yang sangat menguntungkan apabila perencanaannya dilakukan dengan baik dan benar. Usaha atau bisnis didefinisikan sebagai sebuah kegiatan atau aktivitas yang mengalokasikan sumber daya yang dimiliki kedalam suatu kegiatan produksi yang menghasilkan jasa atau barang, dengan tujuan barang dan jasa tersebut bisa di pasarkan kepada konsumen agar dapat memperoleh keuntungan atau pengembalian hasil.¹

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) menjadi tumpuan hidup masyarakat Indonesia. Dalam sejarah perekonomian Indonesia UMKM menjadi kelompok usaha dengan jumlah paling besar dan terbukti handal menghadapi

¹Suwinto Johan, 2001, *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*, (ed. I. : Graha Ilmu), h. 6-

goncangan krisis ekonomi.² Ketika kondisi ekonomi masih berjalan dengan normal, jumlah pencari kerja setiap hari menunjukkan peningkatan secara kuantitas, dimana krisis ekonomi global telah memukul dunia usaha, maka secara kasat mata jumlah pengangguran semakin bertambah seiring pengangguran tenaga kerja di dunia wirausaha.

Secara umum ada sembilan macam kegiatan bisnis sebagaimana yang tercantum dalam Klasifikasi Lapangan Usaha Indonesia (KLUI) tahun 1997. Kesembilan usaha tersebut meliputi: (1) Usaha pertanian, (2) Usaha produksi bahan mentah, (3) Industri atau manufaktur, (4) Konstruksi, (5) Usaha perdagangan besar, eceran, rumah makan dan akomodasi, (6) Usaha angkutan, pergudangan dan komunikasi, (7) Usaha *financial*, asuransi, dan *realestate*, (8) Usaha jasa, (9) Usaha yang dilakukan oleh pemerintah.³

Salah satu yang memanfaatkan peluang usaha kuliner di Kota Palopo yaitu pemilik usaha lesehan Mas Kuningkuning atas nama Hendi Yudi Setiatin (40 tahun). Meskipun banyak tempat makan yang menyediakan berbagai macam konsep yang unik dengan ide-ide baru, tetapi Mas Kuningkuning mempunyai konsep tersendiri untuk menarik pengunjung, salah satu konsep pelayanan yang diterapkan adalah *Excelent Service* atau pelayanan prima, pelayanan ini menekankan pada kepuasan pelanggan atau konsumen sehingga menimbulkan rasa yang puas. Secara umum tujuan pelayanan prima yakni memberikan pelayanan agar bisa memenuhi dan memuaskan para pelanggan sehingga

²Rahmawati, et. el. 2016. *Bisnis Usaha Kecil Menengah; Akuntansi, Kewirausahaan, dan Manajemen Pemasaran*. Edisi Pertama. Cet. Ke-1. Yogyakarta: Ekuilibria. h. 73.

³Sudaryono, 2015, *Pengantar Bisnis-Teori dan Contoh Kasus*, (ed. I. Yogyakarta: Andi.), h. 10

perusahaan mendapatkan keuntungan yang maksimal. Pelayanan terhadap pelanggan menjadi faktor utama bagi pelaku usaha kuliner dalam menjalankan usahanya, sehingga akan memberikan citra atau kesan positif bagi pelanggan.

Maraknya pelaku usaha kuliner di Kota Palopo menimbulkan beberapa dampak diantaranya dampak pada persaingan usaha dalam industri yang sama tanpa terkendala batas wilayah daerah dan distribusi. Untuk menghadapi persaingan di dunia wirausaha yang semakin ketat, pelaku usaha berlomba-lomba untuk memperbaiki sistem perusahaannya.

Keberadaan usaha mas kuningkuning di Kota Palopo menjadi sorotan publik, bagaimana tidak usaha yang baru berjalan sejak tahun 2015 sudah mengalami peningkatan volume usaha yang sangat signifikan hingga pada tahun 2019. Setiap pelaku usaha tentu ingin selalu meningkatkan volume usaha atau minimal sama dengan angka volume usaha sebelumnya, namun cenderung meningkat. Hal inilah yang menjadi tantangan bagi setiap pelaku usaha di Kota Palopo dalam menjalankan aktivitas usahanya sehari-hari.

Modal kerja adalah masalah yang tidak dapat terpisah dari beroperasinya suatu usaha. Oleh karena itu, permodalan juga perlu diperhatikan dan dikelola dengan efektif. Untuk dapat mengelola dengan efektif maka pelaku usaha harus memahami sifat-sifat serta segala sesuatunya mengenai masalah modal kerja, sehingga penggunaan modal kerja dalam suatu usaha harus dikontrol secara lebih efisien.

Masalah pembeli juga perlu diperhatikan oleh pelaku usaha. Sebelum merencanakan pemasarannya, mengenali pembeli sangat perlu dalam mencapai

sasarannya serta tipe daripada proses keputusan yang dilalui mereka. Program pemasaran perlu dirancang sedemikian rupa untuk memikat dan menjangkau pihak-pihak lain yang ikut menentukan pembelian, sebagaimana halnya program untuk para pembeli. Untuk para wirausahawan harus memahami tingkah laku pembeli pada setiap tahap dan faktor apa yang mempengaruhi tingkah laku itu. Pemahaman terhadap hal tersebut memungkinkan para wirausahawan dapat mengembangkan sebuah program pemasaran yang efektif dan penting artinya bagi pasar sasarannya.

Pendapatan konsumen juga menjadi faktor terpenting dalam pengambilan keputusan untuk para wirausahawan dibidang kuliner, karena pendapat masing-masing konsumen tentu saja berbeda. Biasanya para wirausaha dibidang kuliner khususnya lesehan lebih diminati untuk konsumen yang pendapatannya kelas menengah dan keatas. Biaya para wirausaha lesehan tidak terlalu rendah dan tinggi, baik dalam permodalan dan pemasarannya. Dalam menjalankan usahanya, para wirausaha lesehan memerlukan konsep pemasaran dimana orientasi manajemen yang menekankan bahwa tugas kunci usahanya adalah menetapkan kebutuhan dan keinginan konsumen serta menyesuaikan usahanya dengan tujuan memberikan kepuasan yang diinginkan target pasar dengan lebih efektif dan lebih efisien daripada yang diberi pada pesaing.

Salah satu usaha yang dapat dilakukan para wirausaha kuliner untuk mencapai suatu keputusan adalah dengan cara pemilihan lokasi usaha dan pelayanan penjualan yang baik untuk meraih pembeli dan memperhatikan pesaing. Selain faktor lokasi penjualan, waktu pembelian, pendapatan konsumen,

maka faktor harga produk juga sangat perlu diperhatikan, karena harga produk pada pelaku usaha lesehan relatif lebih murah bila dibandingkan dengan kaffe atau tempat makan lainnya seperti KFC.

Perkembangan usaha merupakan sekumpulan aktivitas yang dilakukan untuk menciptakan dengan cara mengembangkan dan mentransformasi berbagai sumber daya menjadi barang/jasa yang diinginkan konsumen. Berdasarkan penjelasan tersebut sangat jelas bahwa dalam membangun sebuah usaha diperlukan peningkatan atau perkembangan usaha sehingga dapat memaksimalkan keuntungan yang yang diharapkan pelaku usaha.

Pesaing merupakan tantangan sekaligus ancaman bagi pelaku usaha lesehan Mas Kuningkuning dalam memperoleh dan mempertahankan pelanggan. Dengan adanya pesaing yang bergejolak pada usaha yang sejenis menyebabkan pelaku usaha untuk berfikir secara kreatif dan inovatif dalam menjalankan usahanya.

Selain kreatif dan inovatif, pelaku usaha hendaknya memiliki sebuah strategi bisnis agar mampu memperhitungkan tujuan yang akan dicapai, baik tujuan jangka panjang maupun jangka pendek. Tinggi rendahnya tingkat persaingan bisnis menyebabkan seorang wirausaha harus mampu membandingkan keunggulan pesaing melihat strategi persaingan bisnis. Untuk itu, diperlukan upaya-upaya yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha para wirausaha

Berangkat dari permasalahan yang dipaparkan diatas sehingga peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Upaya Mas Kuningkuning dalam Meningkatkan Volume Usaha di Kota Palopo”**

B. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang diatas, maka penulis dapat membuat rumusan masalahyaitu:

1. Bagaimana gambaran usaha Mas Kuningkuning di Kota Palopo?
2. Bagaimana upaya Mas Kuningkuning dalam meningkatkan volume usahanya?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui gambaran usaha Mas Kuningkuning di Kota Palopo.
2. Untuk mengetahui upaya Mas Kuningkuning dalam meningkatkan volume usahanya.

D. Manfaat penelitian

1. Manfaat teoritis

Untuk memberikan sumbangan ilmu pengetahuan khususnya kewirausahaan dan tambahan wawasan kepada peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian yang relevan dengan judul pada penelitian ini.

2. Manfaat praktis

- a. Penulis

Untuk meningkatkan dan memperluas wawasan ilmu pengetahuan dalam bidang bisnis kuliner.

- b. Pengusaha

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi masukan kepada pengusaha kuliner tentang upaya Mas Kuningkuning dalam

meningkatkan volume usaha, sehingga dapat bermanfaat untuk meningkatkan usahanya.

E. *Definisi Operasional*

1. Kewirausahaan

Kewirausahaan merupakan proses menciptakan ide-ide baru dan berbeda secara inovatif dan kreatif untuk memperoleh peluang agar meraih kesuksesan dalam kehidupan berwirausaha.

2. Upaya

Upaya merupakan suatu proses yang dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan dalam sebuah usaha agar mampu memperoleh inovasi terhadap usaha yang dijalankan, baik itu dalam bentuk pengembangan produk, penawaran produk hingga pada pemberian kepuasan kepada konsumen.

3. Volume usaha

Volume usaha merupakan jumlah seluruh penghasilan atau pendapatan dalam satu tahun buku yang bersangkutan dan dinyatakan dalam satuan rupiah.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Penelitian tentang bisnis kuliner telah banyak dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu. Oleh sebab itu, peneliti mengambil beberapa tema penelitian yang relevan dengan judul penelitian yang akan dilakukan agar memberikan perbandingan kesimpulan kepada peneliti sehingga memberikan jalan keluar bagi peneliti untuk memecahkan rumusan masalah yang telah disusun,

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Subroto yang berjudul *Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah di Kawasan Taman Bungkul Kota Surabaya*, dengan menggunakan metode kualitatif diperoleh hasil dari penelitian ini adalah pengelolaan usaha kecil menengah yang belum maksimal, serta setiap pelaku UKM yang belum tahu pentingnya sebuah kelembagaan sebuah usaha, serta masih lemahnya kesadaran meningkatkan pelayanan yang baik kepada setiap pelanggan.⁴

Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Agus Andi Subroto dengan judul *Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah di Kawasan Taman Bungkul Kota Surabaya*, sedangkan peneliti meneliti tentang upaya mas kuningkuning dalam meningkatkan volume usaha di Kota Palopo dan berfokus pada upaya pelaku usaha kuliner. Adapun persamaan dari penelitian ini yaitu tentang pengelolaan usaha kecil.

⁴Agus Andi Subroto, “*Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah Di Kawasan Taman Bungkul Kota Surabaya*”, *Jurnal Manajemen Kinerja*, vol. 4 no. 1 (Februari 2018), <https://Jurnal.Narotama.ac.id/index.php/kinerja/611>, (diakses pada tanggal 9 Agustus 2018).

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Hidayati yang berjudul *Upaya Meningkatkan Keberhasilan Usaha Industri Melalui Implementasi Konsep Pemasaran*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel orientasi pelanggan, orientasi pesaing, koordinasi antar fungsi dan keunggulan bersaing secara bersama-sama dan secara parsial dapat meningkatkan keberhasilan usaha industri secara signifikan. Sedangkan variable yang paling dominan dalam meningkatkan keberhasilan usaha industry adalah variable orientasi pelanggan.⁵

Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Siti Nor Hidayati yang berjudul *Upaya Meningkatkan Keberhasilan Usaha Industri Melalui Implementasi Konsep Pemasaran*, sedangkan peneliti tidak terfokus hanya kepada konsep pemasaran saja tetapi secara keseluruhan. Adapun persamaan yang mendasar yaitu tentang upaya dalam meningkatkan keberhasilan usaha.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Agusetyaningrum et al. yang berjudul *Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) untuk Meningkatkan Citra Kota Malang Sebagai Destinasi Wisata Kuliner (Studi Pada UKM Berbasis Kuliner Kota Malang)*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pertama, faktor penghambat yang mempengaruhi strategi pengembangan UKM berbasis kuliner yaitu permodalan, bahan baku, peralatan, sumber daya manusia dan lahan tempat. Sementara faktor pendukung dalam penelitian ini yaitu perijinan, pelatihan, pemasaran, dan peguyuban. Kedua, strategi pengembangan UKM berbasis kuliner yaitu pelatihan, perlindungan usaha, pengembangan kemitraan dan pengembangan promosi. Ketiga, persepsi wisatawan terhadap

⁵Siti nor hidayati, “*upaya meningkatkan keberhasilan usaha industri melalui implementasi konsep pemasaran*”, jurnal maksipreneur, vol. 1, (2017), <http://ejournal.up45.ac.id/index.php/maksipreneur>, (diakses pada tanggal

produk yang dihasilkan oleh UKM berbasis kuliner di kota malang yaitu dipengaruhi oleh kemasan produk yang ditampilkan dan inovasi produk yang diciptakan oleh pelaku UKM kuliner di kota malang.⁶

Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Agusetyaningrum et al. yang berjudul *Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) untuk Meningkatkan Citra Kota Malang Sebagai Destinasi Wisata Kuliner (Studi Pada UKM Berbasis Kuliner Kota Malang)*, sedangkan peneliti hanya fokus pada upaya mas kuningkuning. Adapun persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang strategi pengembangan usaha kuliner.

Keempat, penelitian yang dilakukan oleh Amrullah et al. yang berjudul *Strategi Pengembangan Bisnis Restoran Makassar Berbahan Baku Hasil Ternak dalam Mendukung Penyediaan Makanan Sehat (Studi Kasus di Restoran Marannu dan Karebosi Kelapa Gading)*. Hasil penelitian yang diperoleh dari analisis SWOT didapatkan strategi pengembangan restoran makanan khas Makassar, yaitu meningkatkan produktivitas, meningkatkan efisiensi waktu dan pengadaan bahan baku, meningkatkan volume penjualan dengan efektivitas pemasaran, mempertahankan dan menjaga mutu produk yang dihasilkan,

⁶Verniaputri Agusetyaningrum, M. Khalid Mawardi, EdrianaPangestuti. (2016). *Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Untuk Meningkatkan Citra Kota Malang Sebagai Destinasi Wisata Kuliner (Studi Pada UKM Berbasis Kuliner Kota Malang)*, tugas akhir. Tidak diterbitkan. Fakultas ilmu administrasi. Universitas Brawijaya: Malang. m/media/publications/87355-ID-strategi-pengembangan-usaha-kecil-dan-me.pdf, (diakses pada tanggal 14 juli 2018, pukul 01.28).

meningkatkan loyalitas pelanggan, meningkatkan teknologi produksi dan mutu produk, dan memperbaiki mutu Sumber Daya Manusia (SDM).⁷

Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Amrullah et al. yang berjudul *Strategi Pengembangan Bisnis Restoran Makassar Berbahan Baku Hasil Ternak dalam Mendukung Penyediaan Makanan Sehat (Studi Kasus di Restoran Marannu dan Karebosi Kelapa Gading)*, sedangkan peneliti hanya meneliti tentang upaya peningkatan volume usaha. Adapun persamaan dari penelitian ini yaitu tentang pengembangan usaha warung makan.

Kelima, penelitian yang dilakukan oleh Sancoko yang berjudul *Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Makanan dan Minuman Pada Depot Time to Eat Surabaya*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perubahan strategi fokus pada ceruk pasar spesifik disertai rencana bisnis sederhana yang menggantikan strategi cost leadership yang terbukti telah diimplementasikan selama ini oleh objek penelitian.⁸

Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Sancoko yang berjudul *Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Makanan dan Minuman Pada Depot Time to Eat Surabaya*, sedangkan peneliti terfokus hanya pada upaya peningkatan volume

⁷Musa Hubeis Amrullah dan Nurheni Sri Palupi, *Strategi Pengembangan Bisnis Restoran Makassar Berbahan Baku Hasil Ternak dalam Mendukung Penyediaan Makanan Sehat (Studi Kasus di Restoran Marannudan Karebosi Kelapa Gading)*, Manajemen IKM, vol. 11 No. 1 (Februari 2016), <http://journal.ipb.ac.id/index.php/jurnalmpi/>, (diakses pada tanggal 31 Juli 2018, pukul 22:40). hal 1.

⁸Aldo Hardi Sancoko, *Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Makanan dan Minuman pada Depot Time to Eat Surabaya*, AGORA, vol. 3, No. 1, (2015), <https://media.neliti.com/media/publications/36298-ID-strategi-pengembangan-bisnis-usaha-makanan-dan-minuman-pada-depot-time-to-eat-su.pdf>. (diakses pada tanggal 12 agustus 2018, pukul 15:59)

usaha. Adapun persamaan pada penelitian ini tentang strategi pengembangan usaha.

Keenam, penelitian yang dilakukan oleh Alfonsus yang berjudul *Proses Branding Ayam Geprek Mbok Moro (Studi Deskriptif Kualitatif Proses Branding dalam Membentuk Positioning Ayam Geprek Mbok Moro)*. Hasil penelitian ini akan menunjukkan bagaimana branding yang dilakukan sesuai dengan image yang diinginkan manajemen Mbok Moro. Setelah melakukan penelitian ini dapat disimpulkan bahwa pentingnya visual branding yang tepat. Saran yang dapat diberikan adalah perlunya konsistensi dan waktu untuk dapat menanamkan image kepada target market. Untuk mencapai hal tersebut manajemen perlu menambah dan mengaktifkan akun sosial media dan memperluas pasar untuk memperkuat *brand awareness*.⁹

Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Alfonsus yaitu berfokus pada bagaimana cara menganalisa bauran pemasaran dengan kepuasan konsumen sehingga dapat diketahui persepsi dan harapan konsumen, tingkat kepuasan konsumen dan hubungan kepuasan konsumen dengan bauran pemasaran, sedangkan penelitian ini hanya fokus pada upaya peningkatan peningkatan volume usaha dengan mengumpulkan strategi dan mengetahui pola reaksi pesaing untuk menghindari berbagai kemungkinan benturan dari pesaing. Adapun persamaan dari penelitian ini yaitu untuk pencapaian keberhasilan usaha.

Upaya pelaku usaha dalam meningkatkan volume usahanya sebagian besar telah ada dibahas pada beberapa kasus penelitian diatas. Namun, rata-rata

⁹Alfonsus, *Proses Branding Ayam Geprek Mbok Moro (Studi Deskriptif Kualitatif Proses Branding Dalam Membentuk Positioning Ayam Geprek Mbok Moro)*, (2016), <http://e-journal.uajy.ac.id/14074/>, (diakses pada tanggal 11 Agustus 2018).

membahas tentang pelayanan dan kepuasan konsumen sebagai kajian utamanya. Sehingga memberikan peluang kepada peneliti untuk melakukan penelitian tentang *Upaya Mas Kuningking dalam Meningkatkan Volume Usaha di Kota Palopo*. Apabila ada jenis skripsi yang membahas tentang upaya pelaku usaha namun, dalam konteks pengkajiannya tidak sama serta fokus utamanya juga berbeda.

B. Kajian Pustaka

1. Konsep Kewirausahaan

Kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Seorang wirausahawan adalah orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, berbeda dari yang lain, mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dengan sesuatu yang sudah ada sebelumnya.¹⁰ Secara sederhana arti wirausahawan adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan.

Seseorang yang telah memutuskan untuk menjadi pelaku usaha meskipun dalam skala kecil dapat disebut sebagai wirausahawan. Menurut ahli ekonomi, ekonomi wirausahawan adalah orang yang mengombinasikan faktor-faktor produksi, seperti sumber daya alam, tenaga kerja/sumber daya manusia, material, dan peralatan lainnya untuk meningkatkan nilai yang lebih tinggi dari sebelumnya.¹¹

¹⁰Kasmir, *Kewirausahaan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007, h. 17.

¹¹Suryana, *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Edisi Empat, Salemba Empat, 2014, h. . 12

Wirausahawan dalam pandangan ahli manajemen adalah seseorang yang memiliki kemampuan dalam menggunakan dan mengkombinasikan sumber daya, seperti keuangan (*money*), bahan mentah (*materials*), tenaga kerja (*labours*), keterampilan (*skill*), informasi (*information*), untuk menghasilkan produk baru, proses produksi baru, bisnis baru, dan organisasi usaha baru.¹² Wirausahawan dalam pandangan pemodal adalah orang yang menciptakan kesejahteraan untuk orang lain, menemukan cara-cara baru untuk menggunakan sumber daya, mengurangi pemborosan, dan membuka lapangan kerja yang disenangi masyarakat.

Para wirausaha merupakan orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dari padanya dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses.¹³ Para pengusaha atau pebisnis kuliner menjalankan usaha atau bisnisnya sesuai dengan perkembangan zaman, mulai dengan pola tradisional hingga memasuki era internet saat ini.

Pada hakikatnya kewirausahawan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan sebagai dasar, kiat, dan sumber daya untuk menciptakan peluang agar meraih sukses dalam berusaha atau hidup.

a. Ciri-ciri Wirausahawan yang Berhasil

Berwirausaha tidak selalu memberikan hasil yang sesuai dengan harapan dan keinginan pengusaha. Tidak sedikit pengusaha yang mengalami kerugian dan

¹²Suryana, *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Edisi Empat Salemba Empat: 2014, h. 13.

¹³Mudjiarto dan Aliaras Wahid, *Membangun Karakter dan Kepribadian Kewirausahaan*, (Ed. I. Cet. I; Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), h. 2.

akhirnya bangkrut. Namun, banyak juga wirausahawan yang berhasil untuk beberapa generasi. Bahkan, banyak pengusaha yang semula hidup sederhana menjadi sukses dengan ketekunannya. Keberhasilan atas usaha yang dijalankan memang merupakan harapan pengusaha.

Ciri-ciri wirausahawan yang dikatakan berhasil sebagai berikut:

- 1) Memiliki visi dan tujuan yang jelas. Hal ini berfungsi untuk menebak kemana langkah dan arah yang dituju sehingga dapat diketahui apa yang akan dilakukan oleh pengusaha tersebut.
- 2) Inisiatif dan selalu proaktif. Ini merupakan ciri mendasar dimana pengusaha tidak hanya menunggu sesuatu terjadi, tetapi terlebih dahulu memulai dan mencari peluang pelopor dalam berbagai kegiatan.
- 3) Berorientasi pada prestasi. Pengusaha yang sukses selalu mengejar prestasi yang lebih baik daripada prestasi sebelumnya. Mutu produk, pelayanan yang diberikan, serta kepuasan pelanggan menjadi perhatian utama. Setiap waktu segala aktivitas usaha yang dijalankan selalu dievaluasi dan harus lebih baik dibandingkan sebelumnya.
- 4) Berani mengambil resiko. Hal ini merupakan sifat yang harus dimiliki seorang pengusaha kapanpun dan dimanapun, baik dalam bentuk uang maupun waktu.
- 5) Kerja keras. Jam kerja pengusaha tidak terbatas waktu, dimana ada peluang disitu ia datang. Kadang-kadang seorang pengusaha sulit untuk mengatur waktu kerjanya. Benaknya selalu memikirkan kemajuan usahanya. Ide-ide baru selalu mendorongnya untuk bekerja keras

merealisasikannya. Tidak ada kata sulit dan tidak ada masalah yang tidak dapat diselesaikan.

- 6) Bertanggung jawab terhadap segala aktivitas yang dijalankannya, baik sekarang maupun yang akan datang. Tanggung jawab seorang pengusaha tidak hanya ada material, tetapi juga moral kepada berbagai pihak.
- 7) Komitmen pada berbagai pihak merupakan ciri yang harus dipegang teguh dan harus ditepati. Kemitmen untuk melakukan sesuatu memang merupakan kewajiban untuk segera ditepati dan direalisasikan.
- 8) Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak,, baik yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankan maupun tidak. Hubungan baik yang perlu dijalankan antara lain kepada para pelanggan, pemerintah, pemasok, serta masyarakat luas.¹⁴

Seorang wirausahawan selalu berfikir untuk mencari peluang, memanfaatkan peluang, serta menciptakan peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan. Kerugian merupakan hal biasa, karena faktor kerugian selalu ada. Bahkan, bagi mereka semakin besar risiko kerugian yang akan dihadapi, semakin besar pula peluang keuntungan yang dapat diraup.

b. Sifat-sifat yang perlu dimiliki wirausaha

Seorang wirausaha yang efektif dan sukses menurut pandangan para peneliti, mempunyai beberapa sifat dan ciri kepribadian sebagai berikut:

- 1) Hasrat akan tanggung jawab. Para wirausahawan merasakan tanggung jawab pribadi yang amat dalam terhadap hasil atas usaha yang telah

¹⁴Kasmir, *Kewirausahaan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007, h. 27-28

mereka mulai. Mereka lebih memilih dapat mengendalikan sumber-sumber daya mereka untuk mencapai tujuan-tujuan yang telah ditetapkan tersendiri.

- 2) Lebih menyukai risiko menengah. Para wirausahawan bukanlah orang-orang yang mengambil risiko secara membabi buta, melainkan orang yang mengambil risiko yang diperhitungkan. Dengan kata lain, wirausahawan yang sukses bukanlah pengambil risiko, tetapi lebih sebagai penghapus risiko, membuang sebanyak mungkin halangan terhadap keberhasilan peluncuran perusahaan mereka. Salah satu cara terbaik untuk menghapus risiko adalah dengan menyusun perencanaan bisnis yang kokoh untuk usaha.
- 3) Meyakini kemampuannya untuk sukses. Para wirausahawan pada umumnya sangat yakin terhadap kemampuan mereka untuk sukses. Mereka cenderung optimis terhadap peluang kesuksesan. Tingkat optimisme yang tinggi kiranya dapat menjelaskan mengapa kebanyakan wirausahawan yang berhasil pernah gagal, sering lebih dari sekali, sebelum akhirnya berhasil. “saya tidak percaya pada keberuntungan,” kata Kerri Evans, pemilik usaha salon hewan bergerak, “saya percaya pada diri saya sendiri.”
- 4) Hasrat untuk mendapatkan umpan balik yang sifatnya segera. Wirausahawan menikmati tantangan dalam menjalankan perusahaan dan mereka ingin mengetahui sebaik apa mereka bekerja dan terus menerus mencari umpan balik.

- 5) Tingkat energi yang tinggi. Wirausahawan lebih energik dibandingkan orang kebanyakan. Energi ini merupakan faktor penentu mengingat luar biasanya upaya yang diperlukan untuk mendirikan perusahaan. Kerja keras dalam waktu lama akan merupakan keharusan bukan selingan dan hal itu dapat melelahkan.
- 6) Orientasi masa depan. Wirausahawan memiliki indera yang kuat dalam mencari peluang. Mereka melihat ke depan dan tidak begitu mempersoalkan apa yang telah dikerjakan kemarin. Melainkan lebih mempersoalkan apa yang akan dikerjakan besok. Tidak puas dengan hanya duduk dan bersenang-senang dalam keberhasilannya, wirausahawan sejati tetap berfokus pada masa depan. Wirausahawan melihat potensi yang dilihat kebanyakan orang sebagai masalah atau bahkan tidak terpikirkan sama sekali oleh kebanyakan orang, karakteristik yang sering menjadikan mereka sebagai bahan tertawaan (paling tidak sampai ide mereka menjadi sukses besar). Apabila manager tradisional memerhatikan pengelolaan sumber daya yang ada, wirausahawan lebih tertarik mencari dan memanfaatkan peluang.
- 7) Keterampilan mengorganisasi. Membangun perusahaan “dari nol” ibarat menyusun *puzzle* raksasa. Wirausahawan mengetahui cara mengumpulkan orang-orang yang tepat untuk menyelesaikan tugas. Penggabungan orang dan pekerjaan secara efektif memungkinkan wirausahawan untuk mengubah pandangan ke depan menjadi kenyataan.

8) Menilai prestasi lebih tinggi daripada uang. Salah satu kesalahan konsep yang paling umum mengenai wirausahawan adalah anggapan bahwa mereka sepenuhnya terdorong oleh keinginan menghasilkan uang. Sebaliknya, prestasi tampak sebagai motivasi utama para wirausahawan, uang hanyalah secara sederhana untuk “menghitung skor” pencapaian tujuan atau dengan kata lain sebagai simbol prestasi.¹⁵

c. Keterampilan dalam Berwirausaha

Menjadi wirausaha diperlukan beberapa keterampilan sebagai berikut:

1) Keterampilan Berpikir Kreatif dan Inovatif

Manusia wirausaha memiliki jiwa *interpreneurship* yaitu didukung oleh cara-cara berpikir kreatif dengan mengerahkan daya imajinasi serta menggunakan proses berpikir ilmiah. Manusia yang penuh ide cemerlang atau kreatif selalu optimis memandang hidup sebagai suatu yang penuh dengan kesempatan, kemungkinan untuk maju dan berhasil dalam hidup.

2) Keterampilan dalam Membuat Keputusan

Seseorang yang berjiwa wirausaha selalu melibatkan anggotanya dalam proses pengambilan keputusan serta dilakukan secara efektif dan obyektif karena keputusan akhir sangat menentukan keberhasilan usahanya. Semakin seorang wirausaha berpengalaman dalam mengambil keputusan maka semakin besar pula kepercayaan diri dan semakin berorientasi pada tindakan melayani konsumen.

¹⁵Thomas W. Zimmerer, Norman M. Scarborough, Doug Wilson. 2008. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Edisi 5, Buku I, Jakarta: Salemba Empat. h. 7-9.

3) Keterampilan dalam Kepemimpinan

Dilihat dari hakekat pekerjaan wirausaha adalah seorang pemimpin yang senantiasa dituntut mencari peluang dan menciptakan lapangan kerja baik bagi dirinya maupun orang lain. Pemimpin yang berorientasi pada tugas menerapkan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengawasan, dalam setiap kegiatannya selalu membina hubungan manusiawi dengan masyarakat.

4) Keterampilan dalam Bergaul antar Manusia

Pergaulan yang efektif dan komunikatif mampu menarik konsumen yang akhirnya akan meningkatkan jumlah pelanggan. Sosialisasi dilandasi sikap menghormati kepentingan orang lain, menghargai pendapat serta mengusahakan penampilan diri yang menyenangkan orang lain. Di tempat kerja, keterampilan tersebut muncul dalam bentuk rasa percaya, antusias, keterlibatan secara tulus dalam hubungan interpersonal, seorang wirausaha dengan *human skill* baik mempunyai tingkat sosialisasi tinggi serta kemampuan memahami perasaan orang lain.

5) Keterampilan Manajerial

Mengelola sumber-sumber material maupun sumber personal untuk mencapai kesuksesan merupakan tugas manajerial. Mintzberg menyatakan tugas manajer mencakup peran interpersonal menyangkut interaksi dengan pihak dalam maupun luar usaha, peran interpersonal dan peran

pengambilan keputusan yang menyangkut pemecahan masalah atau melihat kesempatan.¹⁶

d. Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM)

Pengertian UMKM

Kriteria yang termasuk dalam UMKM telah diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha UMKM. Beberapa lembaga atau instansi bahkan memberikan definisi tersendiri pada UMKM, diantaranya:

- 1) Menurut Kementrian Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menekop dan UKM), bahwa yang dimaksud dengan:
 - a) Usaha kecil (UK) termasuk Usaha Mikro (UMI) adalah entitas usaha yang dimiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000,- (satu milyar rupiah).
 - b) Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga Negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp. 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah) sampai dengan Rp. 10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan.
- 2) Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja.

¹⁶Wasty Soemanto, *Alternative Pendidikan Wiraswasta Menuju Tinggal Landas Pembangunan*, Surabaya: Usaha Nasional, 1984, h. 4-7

- a) Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai dengan 19 orang.
 - b) Usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 sampai dengan 99 orang.
- 3) Berdasarkan keputusan menteri keuangan nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994 menyatakan bahwa usaha kecil didefinisikan sebagai perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan atau usaha yang mempunyai penjualan atau omset per tahun setinggi-tingginya Rp. 600.000.000,- (enam ratus juta rupiah) atau asset/aktiva setinggi-tingginya Rp. 600.000.000 (di luar tanah dan bangunan yang ditempati) terdiri dari: (1) bidang usaha (firma, CV, PT, dan koperasi); dan (2) perorangan (pengrajin/industry rumah tangga, petani, peternak, nelayan, perambah hutan, penambang, pedagang barang dan jasa).¹⁷

Usaha kecil Usaha kecil adalah usaha yang pemiliknya mempunyai jalur komunikasi langsung dengan kegiatan operasi dan juga dengan sebagian besar tenaga kerja yang ada dalam kegiatan usaha tersebut dan biasanya hanya mempekerjakan tidak lebih dari lima puluh orang.¹⁸

Kriteria UMKM

- 1) Kriteria UMKM menurut UU Nomor 20 Tahun 2008.

¹⁷ Rahmawati, et. el. 2016. *Bisnis Usaha Kecil Menengah; Akuntansi, Kewirausahaan, dan Manajemen Pemasaran*. Edisi Pertama. Cet. Ke-1. Yogyakarta: Ekuilibria. h. 74.

¹⁸ Drs. Daryanto. 2013. *Pengantar Kewirausahaan. Cetakan Pertama*. Jakarta: Prestasi Pustaka. h. 2

Adapun kriteria UMKM menurut UU Nomor 20 Tahun 2008 digolongkan berdasarkan jumlah aset dan omset yang dimiliki oleh sebuah usaha dapat dilihat pada tabel 2.1.

2.1 Perbandingan Usaha UMKM.

No.	Usaha	Kriteria	
		Asset	Omset
1.	Usaha Mikro	Maks 50 Juta	Maks 300 Juta
2.	Usaha Kecil	>50 Juta-500 Juta	>300 Juta-2,5 Miliar
3.	Usaha Menengah	>500 Juta-10 Miliar	>2,5 Miliar-50 Miliar

Sumber Kementerian Koperasi dan UKM, 2012

2) Kriteria UMKM berdasar perkembangan

Selain berdasar Undang-Undang tersebut, dari sudut pandang perkembangan usaha UMKM sampai saat ini, Rahmana dalam Mengelompokkan UMKM dalam beberapa kriteria, yaitu:

- (1) *Livelihood Activities*, merupakan usaha kecil menengah yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal, misalnya adalah pedagang kaki lima (PKL).
- (2) *Micro Enterprise*, merupakan usaha kecil menengah yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
- (3) *Small Dynamic Enterprise*, merupakan usaha kecil menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan sub-kontrak dan ekspor.

(4) *Fast Moving Enterprise*, merupakan usaha kecil menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar (UB).¹⁹

e. Faktor pendorong keberhasilan usaha

Pelayanan Penjualan

.Layanan purna jual adalah layanan yang diberikan perusahaan kepada seorang konsumen setelah terjadinya transaksi penjualan.²⁰ Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa pengertian pelayanan penjualan adalah servis yang diberikan oleh penjual terhadap pembeli tentang jual beli suatu barang atau jasa. Adapun bentuk pelayanan penjualan yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1) Menciptakan suasana penjualan yang menyenangkan.

Menciptakan hubungan yang menyenangkan terhadap pembeli. Percakapan antara penjual dan pembeli adalah percakapan perdagangan. Tujuan dagang menimbulkan hubungan dagang, karena hubungan dagang itu sendiri dapat diciptakan oleh yang merupakan persahabatan.

Proses penjualan akan menghadapi reaksi pembeli dan bukan aksi, oleh karena itu dapat mempengaruhi pembeli. Dalam dunia perdagangan senyum merupakan dunia keramah-tamahan. Oleh karena itu senyum hendaknya diberikan mulai pembicaraan dengan pembeli.

2) Memperhatikan sikap hormat

¹⁹Rahmawati, et. el. 2016. *Bisnis Usaha Kecil Menengah; Akuntansi, Kewirausahaan, dan Manajemen Pemasaran*. Edisi Pertama. Cet. Ke-1. Yogyakarta: Ekuilibria. h. 74-75.

²⁰Philip Kotler, 2002, *Manajemen Pemasaran Edisi Millenium Jilid 2 Ahli Bahasa Oleh Hendra Teguh, Ronny A Rusli, Benjamin Molan. Jakarta: Prehal Lindo, h. 508.*

Faktor lain perlu diperhatikan oleh pedagang adalah sikap hormat. Dengan sikap hormat, maka pembeli merasa dirinya dihargai sebagai orang penting. Sikap hormat tersebut terutama dapat diperhatikan dengan kecakapan dalam memperhatikan dan melayani pembeli.

3) Menunjukkan perhatian kepada pembeli.

Menunjukkan perhatian kepada pembeli dapat diperlihatkan dengan menatap pembeli dan mendengarkan dengan penuh perhatian apa yang dibicarakan. Cara yang terbaik untuk menimbulkan kesan bahwa Anda memberikan perhatian kepada pembeli adalah dengan memandang kepadanya, tetapi bukan mengamati atau memandang terlalu lama.

4) Mengembalikan suasana persahabatan

Mengembalikan suasana persahabatan antara pembeli dan pedagang. Kalimat utama yang diucapkan kepada pembeli harus pula tidak menggunakan/mengandung sangkalan. Keberatan yang diajukan dapat digolongkan menjadi dua, yaitu: keberatan umum dan keberatan khusus.²¹

Keberatan seperti harganya terlalu tinggi adalah suatu keberatan umum. Jenis keberatan seperti ini ditemukan berbagai macam sebab mengapa pembeli mengajukan keberatan barang yang ditawarkan, sehingga sebenarnya tidak mempunyai gambaran atas barang tersebut dan akan cenderung mengatakan harga terlalu tinggi dan ada

²¹Soesarsono Wijandi, *Pengantar Kewiraswastaan Bandung*: Sinar Baru Algensindo, 2000, h. 80

kemungkinan lain, bahwa ia telah melihat barang serupa di tempat lain dengan harga yang rendah. Ada kemungkinan bahwa kualitas barang dirasa sebanding dengan harganya.

- a) Kebanyakan orang segan mendengarkan keterangan atas pernyataan perihal barang dagangan, tetapi mereka tidak bosan mendengarkan manfaat barang.
- b) Saran pembelian yang tidak didahului dengan pernyataan perihal manfaat dan pembeli biasanya akan membosankan mereka.

Ada dua dasar yang diperhatikan, waktu mengutarakan saran pembeli. Dasar utama yaitu mengutarakan manfaat barang bagi pembeli, dan bukan pernyataan yang hanya menimbulkan jawaban ya atau tidak. Dalam saran pembelian itu pedagang harus lebih menekankan menyatakan manfaat barang dari pada fisik barang.

Lokasi/Tempat (*Place*)

Lokasi usaha adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segiekonominya.²² Lokasi adalah tempat usaha (*location*) yaitu tempat dimana kegiatan usaha dijalankan, baik secara administratif maupun produktif.²³

Faktor utama dalam menentukan lokasi usaha adalah material dan konsumen, baru kemudian tenaga kerja. Semua dipertimbangkan dengan biaya angkut (transportasi) dengan asumsi: Hanya ada satu jenis alat transportasi; Tempat produksi (lokasinya) pada satu tempat; Jika ada beberapa bahan mentah

²²Fandy Tjiptono, *Manajemen Operasional*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009, h. 92.

²³Wasis, *pengantar ekonomi perusahaan*, Bandung: Alumni, 1986, h. 3.

(bahan pembantu). Dengan menggunakan asumsi-asumsi itu, biaya transportasi akan tergantung dari dua hal yaitu bobot barang dan jarak pengangkutan.²⁴

Modal

Modal merupakan salah satu faktor produksi yang mempunyai kedudukan terpenting dan harus dimiliki seseorang dalam upaya memulai usaha maupun dalam rangka menjalankan usahanya. Dalam masalah permodalan ini, besarnya modal yang diperlukan tergantung dari jenis usaha yang akan dijalankan. Dalam kenyataan sehari-hari kita mengenal adanya usaha kecil, menengah, dan usaha besar. Masing-masing memerlukan modal dalam batas tertentu.

Jadi, setiap usaha menentukan besarnya jumlah modal yang diperlukan. Misalnya, jenis usaha pabrikan berbeda dengan pertanian dan perdagangan. Hal lain yang mempengaruhi besarnya modal adalah jangka waktu usaha atau jangka waktu perusahaan menghasilkan produk yang diinginkan. Usaha yang memerlukan jangka waktu yang lebih panjang memerlukan modal yang relatif besar pula.²⁵ Jenis-jenis modal untuk melakukan usaha terdiri dari 2 (dua) jenis yaitu:

1) Modal investasi

Modal investasi digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan berulang-ulang. Biasanya umurnya lebih dari satu tahun.

²⁴Yeni Puspitasari, *Upaya Peningkatan Keberhasilan Usaha dalam Sektor Informal di Kab. Brebes*(Study pada pkl di alun-alun brebes), Skripsi, Universitas Negeri Semarang, 2018.

²⁵Kasim, *Kewirausahaan*, Jakarta: Pt. Raja Grafindo Persada, 2007, h. 84.

2) Modal kerja

Modal kerja digunakan untuk jangka pendek dan beberapa kali dalam satu proses produksi. Jangka waktu modal kerja biasanya tidak lebih dari satu tahun. Modal kerja juga dapat diperoleh dari pinjaman bank secara bersamaan maupun sendiri-sendiri (tergantung kebutuhan dan permintaan nasabah).²⁶

Modal adalah bagian penting dalam memulai maupun meningkatkan suatu usaha. Tanpa adanya modal yang cukup memadai, maka kemungkinan besar peningkatan usaha akan mengalami suatu hambatan. Oleh karena itu, seseorang yang akan memulai suatu usaha atau sedang mengelola usaha mengadakan pembentukan modal, agar usaha tersebut dilaksanakan dan ditingkatkan keberadaannya.

Pembeli

Pembeli adalah orang-orang yang dengan wewenang formalnya berhak memilih rekanan pembekal (*supplier*) dan mengatur syarat-syarat pembelian. Pembeli dapat membantu menetapkan spesifikasi produk, namun terutama mereka berperan besar dalam memilih pembekal dan dalam berunding. Dalam proses pembelian yang kompleks, pejabat pengusaha mungkin saja ikut dalam perundingan. Adapun sifat-sifat penjual yang disenangi pembeli antara lain.

- 1) Jujur dalam informasi
- 2) Pengetahuan yang baik tentang barang
- 3) Tahu kebutuhan konsumen

²⁶Kasmir. 2007. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, h. 85-86.

4) Pribadi yang menarik²⁷

Empat sifat di atas adalah sifat-sifat yang pokok saja. Di samping itu masih banyak sifat yang lain yang dituntut oleh pembeli, seperti cepat dan terampil dalam melayani, bersahabat, tidak memperlihatkan rasa kesal/sabar serta beberapa cara praktis mengatasi keberatan-keberatan yang diajukan oleh calon pembeli.²⁸

Menurut peneliti, penjual tidak boleh menganggap keberatan yang diajukan calon pembeli itu salah, artinya jangan ditentang, tetapi ulaslah pertanyaan pembeli itu secara baik. Kita harus ingat semboyan bahwa pembeli adalah raja. Penjual harus memuaskan sang raja. Oleh sebab itu, proses penjualan ini merupakan sebuah drama. Drama membutuhkan suatu persiapan, ada permulaan, pertengahan, dan klimaks akhir atau penutup.

Penjualan dimulai dengan anggukkan, tegur sapa antar penjual dan pembeli, menanyakan dan melihat-lihat barang, tawar-menawar, dan akhirnya klimaks terjadi transaksi.²⁹ Tugas penjual disini ialah membantu calon pembeli, mengarahkan dia menuju titik klimaks yang memuaskan, sehingga kelak dia menjadi langganan yang setia.

²⁷Buchari Alma, *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa Dan Umum*, Bandung: Alfabeta, 2007, h. 123-124.

²⁸Buchari Alma, *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa Dan Umum*, Bandung: Alfabeta, 2007, h. 126.

²⁹Buchari Alma, *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa Dan Umum*, Bandung: Alfabeta, 2007, h. 127.

Pesaing

Mengenalinya pesaing merupakan hal yang krusial untuk pemasaran yang efektif selain juga mengenali masalah pembeli yang aktual dan potensial. Ini penting bagi penjual yang pertumbuhannya lambat karena penjualan hanya ditingkatkan dengan merebutnya dari pesaing. Lingkungan pesaing bukan hanya terdiri pedagang yang lain, tetapi juga hal-hal yang lebih mendasar.

Ada tiga bagian lingkungan pesaing yaitu:

- 1) Pesaing-pesaing genetik adalah pesaing-pesaing yang menampilkan cara yang berbeda-beda untuk memuaskan kebutuhan yang sama.
- 2) Pesaing-pesaing untuk produk adalah pesaing-pesaing yang menampilkan produk yang berbeda untuk memuaskan kebutuhan yang sama.
- 3) Pesaing merk adalah pesaing-pesaing yang menampilkan merk yang berbeda untuk memuaskan kebutuhan yang sama.³⁰

Peserta pesaing dalam suatu perdagangan merupakan sasaran dalam setiap kilasan waktu berbeda dalam hal tujuan dan sumber daya mereka, dan juga dalam strategi yang dijalankan. Pesaing dalam suatu perdagangan merupakan mereka yang berusaha memuaskan pelanggan atau pembeli dan kebutuhan pelanggan atau pembeli yang sama dan menyediakan penawaran yang serupa kepada pelanggan atau pembeli.

Suatu tindakan mendasar dalam bersaing secara efektif, maka pedagang yang ikut dalam persaingan harus memperhatikan empat dimensi pokok yang

³⁰Alex Sumardji Nitisemito, *Marketing*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 1991, h. 56.

harus dilakukan secara terpadu dan efektif, yaitu: perusahaan (*company*), pelanggan (*customers*), saluran distribusi (*channel*), persaingan (*competition*), dan ciri-cirinya sendiri sebuah usaha.³¹

Untuk mencapai suatu tujuan para pesaing melaksanakan strategi mereka tergantung dari sumber daya dan kemampuan masing-masing pesaing. Dalam hal ini peserta pesaing perlu mengetahui kekuatan dan kelemahan setiap pesaing lainnya secara akurat. Terdapat kaitan yang erat antar siapa saja pesaing usaha dengan strategi yang diterapkan pesaing lainnya. Makin mirip strategi suatu usaha dengan strategi usaha lainnya, maka semakin memungkinkan persaingan diantara mereka.

Kebanyakan peserta pesaing ini dikelompokkan kedalam kelompok-kelompok yang menerapkan strategi yang berbeda. Kelompok strategi adalah kelompok pedagang, dalam suatu usaha yang melakukan strategi yang sama atau serupa dalam hal dimensi-dimensi kuncinya.

Walaupun persaingan yang paling tajam terjadi di dalam suatu kelompok strategis, ada pula persaingan antara kelompok, yaitu:

- 1) Beberapa kelompok strategis mungkin mempunyai kelompok pelanggan yang saling tumpah tindih.
- 2) Para pelanggan mungkin tidak melihat banyak perbedaan diantara semua penawaran yang ada.
- 3) Masing-masing kelompok mungkin ingin memperluas cakupan dagangannya khususnya jika mereka semua cukup seimbang dalam

³¹Alex Sumardji Nitisemito, *Marketing*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 1991, h. 62.

ukuran dan kekuatan serta jika hambatan mobilitas antara kelompok rendah.³²

Dari masing-masing kelompok pesaing mempunyai susunan strategi yang berbeda-beda dan mereka akan menarik segmen pelanggan yang sedikit banyak akan berlainan, sehingga masing-masing pesaing akan mengetahui strategi apa yang dijalankan.

Sasaran dan kekuatan atau kelemahan pesaing dapat memberikan gerakan mereka serta reaksinya. Selain itu, tiap-tiap pesaing mempunyai falsafah tertentu dalam menjalankan usahanya, mempunyai kultur intern tertentu dan pedoman keyakinan tertentu, sehingga hal ini mempunyai reaksi dan cara berproduksi pesaing.

Ada beberapa profil reaksi para pesaing, yaitu:

- 1) Pesaing lamban (*laid-back competitor*) adalah beberapa pesaing tidak bereaksi dengan cepat atau kuat terhadap gerakan lawannya. Mereka mungkin merasa bahwa para pelanggannya cukup setia, mereka mungkin juga sedang memanen bisnis (*harvesting*), atau mungkin mereka terlalu lambat dalam menyadari inisiatif lawan, mungkin juga mereka kekurangan dana untuk bereaksi.
- 2) Pesaing yang selektif adalah pesaing mungkin hanya bereaksi terhadap jenis serangan tertentu dan tidak terhadap yang lainnya.

³²Alex Sumardji Nitisemito, *Marketing*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 1991, h. 64

- 3) Pesaing amcan (*tiger competitor*) adalah pesaing akan memberikan isyarat agar perusahaan lain sebaiknya jangan mencoba menyerang kedudukannya karena ia akan berjuang habis-habisan jika diserang.
- 4) Pesaing stokastik adalah beberapa pesaing tidak memperlihatkan pola reaksi yang dapat diperkirakan sebelumnya. Pesaing seperti ini mungkin bereaksi atau mungkin tidak bereaksi pada kejadian tertentu, tidak mungkin meramalkan apa yang akan dilakukannya. Ini didasarkan pada keadaan ekonomi, sejarah dan hal-hal lainnya.³³

Keadaan-keadaan hubungan bersaing yang mungkin terjadi, yaitu jika para peserta pesing hampir identik dan berusaha dengan cara yang sama, maka keseimbangan bersaing diantara mereka tidak stabil. Dan jika ada suatu faktor utama yang merupakan faktor kritis yang menentukan, maka keseimbangan bersaing tidak stabil.³⁴

Jika terdapat banyak faktor utama yang menentukan, maka akan mungkin bagi masing-masing peserta persaingan untuk mempunyai keunggulan tertentu dan daya tarik yang berbeda-beda terhadap pelanggan tertentu. Makin banyak faktor yang dapat memberikan keunggulan, makin banyak jumlah peserta persaingan yang dapat hidup bersama-sama.

³³Yeni Puspitasari, *Upaya Peningkatan Keberhasilan Usaha dalam Sektor Informal di Kab. Brebes*(Study pada pkl di alun-alun brebes), Skripsi, Universitas Negeri Semarang, 2018. h. 46.

³⁴Yeni Puspitasari, *Upaya Peningkatan Keberhasilan Usaha dalam Sektor Informal di Kab. Brebes*(Study pada pkl di alun-alun brebes), Skripsi, Universitas Negeri Semarang, 2018. h. 47.

f. Faktor penghambat keberhasilan usaha

Faktor utama penghambat/kegagalan dalam usaha adalah belum siap berkorban padahal kerja keras, inovatif itu sangat penting untuk mencapai kesuksesan. Gagal memilih lokasi atau tempat yang sesuai juga dapat menghambat keberhasilan usaha, disamping faktor-faktor lain masih banyak lagi faktor yang dapat menyebabkan orang gagal/terhambat dalam menjual. Faktor cinta dan menjadikan pekerjaan sebagai hobi yang mengasyikkan juga sangat berpengaruh pada diri dan keberhasilan penjual. Cinta pekerjaan dapat dipengaruhi oleh lingkungan, teman sekerja, majikan, kepastian masa depan, faktor tipe dan macam barang yang dijual, faktor hasutan, isu kurang baik, hal negatif dari orang-orang yang iri, iklim/cuaca lingkungan dan sebagainya juga dapat menghambat seseorang dalam mencapai keberhasilannya.³⁵

Keberhasilan atau kegagalan berwirausaha sangat bergantung pada kemampuan pribadi wirausahawan itu sendiri. Ada beberapa faktor yang menyebabkan wirausahawan gagal dalam menjalankan usaha barunya, yaitu :

- 1) Tidak kompeten dalam hal manajerial. Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan untuk mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil.
- 2) Kurang berpengalaman, baik dalam kemampuan teknik, memvisualisasikan usaha, mengkoordinasikan, mengelola sumber daya manusia maupun mengintegrasikan operasi perusahaan.

³⁵Buchari Alma. *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa Dan Umum*. Bandung: Alfabeta. 2007. h. 134.

- 3) Kurang dapat mengendalikan keuangan. Agar perusahaan dapat berhasil dengan baik, faktor paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas, mengatur pengeluaran dan pemasukan secara cermat. Kekeliruan dalam pemeliharaan aliran kas akan menghambat operasional perusahaan dan mengakibatkan jalannya perusahaan tidak lancar.
- 4) Gagal dalam perencanaan. Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan, maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
- 5) Lokasi yang kurang memadai. Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien.
- 6) Kurangnya pengawasan peralatan. Pengawasan erat kaitannya dengan efisiensi dan efektivitas. Kurangnya pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan peralatan (fasilitas) perusahaan secara tidak efisien dan tidak efektif.
- 7) Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha. Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan terjadinya gagal lebih besar.
- 8) Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan. Wirausahawan yang kurang siap menghadapi dan melakukan

perubahan tidak akan menjadi wirausahawan yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.³⁶

2. Konsep Kewirausahaan dalam Islam

Islam sebagai agama Allah yang sempurna memberikan petunjuk kepada manusia tentang bidang usaha yang halal, cara berusaha, dan bagaimana manusia harus mengatur hubungan kerja dengan sesama mereka supaya memberikan manfaat yang baik bagi kepentingan bersama dan dapat menciptakan kesejahteraan serta kemakmuran hidup bagi segenap manusia. Islam tidak hanya menyuruh manusia bekerja bagi kepentingan dirinya sendiri secara halal, tetapi juga memerintahkan manusia menjalin hubungan kerja dengan orang lain bagi kepentingan dan keuntungan kehidupan manusia di jagat raya ini. Oleh karena itu, dalam bidang usaha dan wiraswasta Islam benar-benar memberikan petunjuk-petunjuk yang jelas untuk dapat dijadikan pedoman melakukan usaha dan wiraswasta yang baik.³⁷

Diakui atau tidak, usahawan memang sangat dibutuhkan. Mereka membuka lapangan pekerjaan, tidak mencari pekerjaan. Hal inilah yang dianggap dapat membawa kemanfaatan kepada masyarakat. Apalagi di zaman yang penuh persaingan seperti ini. Seseorang harus mampu menciptakan sesuatu yang baru secara kreatif. Oleh karena itu, menjadi seorang pengusaha dinilai menjadi salah

³⁶Dessy. *Faktor Pendorong dan Penghambat*. [Http://Manajemen-Ekonomi-Dessy.Blogspot.Com](http://Manajemen-Ekonomi-Dessy.Blogspot.Com). diakses pada tanggal 23 Januari 2019, Pukul 20:16.

³⁷Muhammad Anwar, 2014, *Pengantar Kewirausahaan: Teori dan Aplikasi*, edisi Pertama, cetakan Ke-I, Jakarta: PT. Fajar Interpratama Mandiri, h. 125

satu instrumen efektif untuk mengurangi kemiskinan dan ketertinggalan sebuah bangsa.³⁸

a. Konsep Islam Tentang Kewirausahaan

Islam memang tidak memberikan penjelasan secara eksplisit terkait konsep tentang kewirausahaan (*entrepreneurship*) ini, namun diantara keduanya mempunyai kaitan yang cukup erat; memiliki roh atau jiwa yang sangat dekat, meskipun bahasa teknis yang digunakan berbeda. Dalam islam digunakan istilah kerja keras, kemandirian (*biyadihi*), dan tidak cengeng. Setidaknya terdapat beberapa ayat Al-Qur'an ataupun Hadis yang dapat menjadi rujukan pesan tentang semangat kerja keras dan kemandirian ini, seperti: "Amal yang paling baik adalah pekerjaan yang dilakukan dengan cucuran keringatnya sendiri, "*amalurrajuli biyadihi*"; tangan di atas lebih baik dari tangan di bawah"; "*al yad al 'ulya khairun min al yad al sulfa*" (dengan bahasa yang sangat simbolik ini Nabi mendorong umatnya untuk kerja keras supaya memiliki kekayaan, sehingga dapat memberikan sesuatu pada orang lain).³⁹

Bekerja keras merupakan esensi dari kewirausahaan. Prinsip kerja keras, menurut adalah suatu langkah nyata yang dapat menghasilkan kesuksesan (*rezeki*), tetapi harus melalui proses yang penuh dengan tantangan (*risiko*). Dengan kata lain, orang yang berani melewati risiko akan memperoleh peluang rezeki yang besar. Kata rezeki memiliki makna bersayap, *rezeki* sekaligus risiko.

³⁸Muhammad Anwar, 2014, *Pengantar Kewirausahaan: Teori dan Aplikasi*, edisi Pertama, cetakan Ke-I, Jakarta: PT. Fajar Interpratama Mandiri, h. 126

³⁹Muhammad Anwar, 2014, *Pengantar Kewirausahaan: Teori dan Aplikasi*, edisi Pertama, cetakan Ke-I, Jakarta: PT. Fajar Interpratama Mandiri, h. 126.

Dalam sejarahnya Nabi Muhammad, istrinya dan sebagian besar sahabatnya adalah para pedagang dan *entrepreneur* mancanegara yang pawai. Beliau adalah praktisi ekonomi dan sosok teladan bagi umat. Oleh karena itu, sebenarnya tidaklah asing jika dikatakan bahwa mental *entrepreneurship* inheren dengan jiwa umat Islam itu sendiri. Bukankah Islam adalah agama kaum pedagang, disebarkan keseluruh dunia setidaknya sampai abad ke-13 M, oleh para pedagang Muslim.⁴⁰

Dari aktivitas perdagangan yang dilakukan, Nabi dan sebagian besar sahabat telah mengubah pandangan dunia bahwa kemuliaan seseorang bukan dilihat pada kebangsawanan darah, tidak pula pada jabatan yang tinggi, atau uang banyak, melainkan pada pekerjaan. Oleh karena itu, Nabi juga bersabda “*Innallaha yuhibbul muhtarif*” (sesungguhnya Allah sangat mencintai orang yang bekerja untuk mendapatkan penghasilan). Umar Ibnu Khattab mengatakan sebaliknya bahwa, “*Aku benci salah seorang di antara kalian yang tidak mau bekerja yang menyangkut urusan dunia.*”

Sejarah juga mencatat sejumlah tokoh Islam terkenal yang juga sebagai pengusaha tangguh, Abdul Ghani Aziz, Agus Dasaad, Djohan Soetan, Perpatih, Jhohan Soelaiman, Haji Samanhudi, Haji Syamsuddin, Niti Semito, dan Rahman Tamin. Apa yang tergambar di atas, setidaknya dapat menjadi bukti nyata bahwa etos bisnis yang dimiliki oleh umat Islam sangatlah tinggi atau dengan kata lain, Islam dan berdagang ibarat dua sisi dari satu keping mata uang. Benarlah apa

⁴⁰Muhammad Anwar, 2014, *Pengantar Kewirausahaan: Teori dan Aplikasi*, edisi Pertama, cetakan Ke-I, Jakarta: PT. Fajar Interpratama Mandiri, h. 127.

yang disabdakan oleh Nabi, “hendaklah kamu berdagang karena di dalamnya terdapat 90 persen pintu rezeki.”

Jika kita ikuti perkembangan makna pengertian *entrepreneur*, memang mengalami perubahan, namun sampai saat ini, pendapat Joseph Schumpeter pada tahun 1912 masih diikuti banyak kalangan, karena lebih luas. Menurut Schumpeter, seorang *entrepreneur* tidak selalu seorang pedagang (*businessman*) atau seorang manajer, ia adalah orang unik yang berpembawaan pengambil risiko dan yang memperkenalkan produk-produk inovatif dan teknologi baru ke dalam perekonomian.

b. Kegiatan Kewirausahaan Menurut Pandangan Islam

Dalam Q.S. At Taubah/9: 105 Allah Swt. berfirman sebagai berikut:

أَعْمَلُوا فَيَسِيرَ عَلَىٰ أَعْيُنِ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَيُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ
الْغَيْبِ الشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Terjemahnya:

“Dan katakanlah: “Bekerjalah kamu, maka Allah dan rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui yang gaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang kamu kerjakan.”⁴¹

Bahkan sabda Nabi, “*sesungguhnya bekerja mencari rezeki yang halal itu merupakan kewajiban setelah shalat fardu*” (HR. Tabrani dan Baihaqi). Nas ini jelas memberikan isyarat agar manusia bekerja keras dan hidup mandiri. Adapun

⁴¹Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Jawa Barat: Cipta Bagus Segara, 2013), h. 203.

motif kegiatan berwirausaha dalam bidang perdagangan menurut ajaran agama Islam yaitu:

1) Berdagang buat cari uang

Pekerjaan berdagang adalah sebagian dari pekerjaan bisnis yang sebagian besar bertujuan untuk mencari laba sehingga sering kali untuk mencapainya dilakukan hal-hal yang tidak baik. Padahal ini sangat dilarang dalam agama Islam. Seperti diungkapkan dalam Hadis: “*Allah mengasihi orang yang bermurah hati waktu menjual, waktu membeli, dan waktu menagih piutang.*” Pekerjaan berdagang masih dianggap sebagai suatu pekerjaan yang rendah karena biasanya berdagang dilakukan dengan penuh trik, penipuan, ketidakjujuran, dan lain-lain.

2) Berdagang adalah hobi

Konsep berdagang adalah hobi banyak dianut oleh para pedagang dari Cina. Mereka menekuni kegiatan berdagang ini dengan sebaik-baiknya dengan melakukan berbagai macam terobosan. Yaitu dengan *open display* (melakukan pajangan di halaman terbuka untuk menarik minat orang), *window display* (melakukan pajangan di depan toko), *interior display* (pajangan yang disusun di dalam toko), *close display* (pajangan khusus barang-barang berharga agar tidak dicuri oleh orang yang jahat).

3) Berdagang adalah ibadah

Bagi umat Islam berdagang lebih kepada bentuk ibadah kepada Allah SWT. Karena apapun yang kita lakukan harus memiliki niat untuk beribadah agar mendapat berkah. Berdagang dengan niat ini akan

mempermudah jalan kita mendapatkan rezeki. Para pedagang dapat mengambil barang dari tempat grosir dan menjual di tempatnya. Dengan demikian, masyarakat yang ada disekitarnya tidak perlu jauh untuk membeli barang yang sama. Sehingga nantinya akan terbentuk *patronage buying motive* yaitu suatu motif berbelanja ke toko tertentu saja.

4) Perintah kerja keras

Kemauan yang keras dapat menggerakkan motivasi untuk bekerja dengan sungguh-sungguh. Orang akan berhasil apabila mau bekerja keras, tahan menderita, dan mampu berjuang untuk memperbaiki nasibnya. Menurut Murphy dan Peck, untuk mencapai sukses dalam karier seseorang, maka harus dimulai dengan kerja keras. Kemudian diikuti dengan mencapai tujuan dengan orang lain, penampilan yang baik, keyakinan diri, membuat keputusan, pendidikan, dorongan ambisi, dan pintar berkomunikasi. Allah memerintahkan kita untuk tawakal dan bekerja keras untuk dapat mengubah nasib. Jadi intinya adalah inisiatif, motivasi, kreatif yang akan menumbuhkan kreativitas untuk perbaikan hidup. Selain itu kita juga dianjurkan untuk tetap berdoa dan memohon perlindungan kepada Allah SWT. sesibuk apapun kita berusaha karena Dialah yang menentukan akhir dari setiap usaha.

5) Perdagangan atau berwirausaha pekerjaan mulia dalam islam

Pekerjaan berdagang ini mendapat tempat terhormat dalam ajaran Islam, seperti disabdakan Rasul: “*Mata pencarian apakah yang paling baik, Ya Rasulullah?*” *Jawab beliau: Ialah seseorang yang bekerja dengan*

tangannya sendiri dan setiap jual beli yang bersih” (HR. Al-Bazzar).

Dalam QS. Al-Baqarah /2: 275 Allah Swt. berfirman:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَفُومُونَ إِلَّا كَمَا يَفُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
 الْمَسَّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ اللَّهُ أَلْبَيْعَ
 الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ أَنْتَهُيْ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ
 إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Terjemahnya:

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”⁴²

Dari ayat tersebut dijelaskan bahwa Allah SWT. telah menghalalkan kegiatan jual beli dan mengharamkan riba. Kegiatan riba ini sangat merugikan karena membuat kegiatan perdagangan tidak berkembang. Hal ini disebabkan karena uang dan modal hanya berputar pada satu pihak saja yang akhirnya dapat mengeksploitasi masyarakat yang terdesak kebutuhan hidup.

c. Perilaku Terpuji dalam Perdagangan dan Berwirausaha

Menurut Imam Ghazali, ada enam sifat perilaku yang terpuji dalam perdagangan, yaitu:

⁴²Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Jawa Barat: Cipta Bagus Segara, 2013), h. 47.

- 1) Tidak mengambil laba lebih banyak, seperti yang lazim dalam dunia dagang, yaitu menjual barang lebih murah dari saingan atau sama dengan pedagang lain yang sejenis.
- 2) Membayar harga agak lebih mahal kepada pedagang miskin, ini adalah amal yang lebih baik dari pada sedekah biasa. Jika membeli barang dari seorang penjual yang miskin maka lebihkanlah pembayaran dari harga semestinya.
- 3) Memurahkan harga atau memberi potongan kepada pembeli yang miskin, ini akan memiliki pahala yang berlipat ganda.
- 4) Bila membayar utang, pembayarannya dipercepat dari waktu yang ditentukan.
- 5) Membatalkan jual beli, jika pihak pembeli menginginkannya. Ini sesuai dengan prinsip bahwa "*pembeli adalah raja.*" Sebab penjual harus menjaga hati langganan agar langganan puas, kepuasan konsumen adalah target pedagang.
- 6) Bila menjual bahan pangan kepada orang miskin secara cicilan, maka jangan ditagih bila orang miskin itu tidak mampu membayarnya dan membebaskan mereka dari utang jika meninggal dunia.

2. Upaya Peningkatan Keberhasilan Usaha

a. Kerja Keras, Cerdas dan Kreatif

Tidak ada jalan yang lain untuk mewujudkan mimpi memiliki usaha makanan dan minuman selain memulainya dengan bekerja keras serta cerdas untuk membuatnya lebih berkembang. Kreativitas harus terus digali dalam menjalankan sebuah usaha agar tercipta fenomena baru sehingga usaha yang dijalankan dapat berjalan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen.

Seluruh aspek usaha, mulai dari produk, harga, pelayanan, hingga pada teknik pengelolaan karyawan terus digali hingga diperoleh tujuan yang hendak dicapai. Kreativitas merupakan kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan untuk menemukan cara-cara baru dalam melihat masalah dan peluang, sehingga muncul solusi kreatif. Inovasi adalah kemampuan untuk mengimplementasikan solusi kreatif terhadap masalah dan peluang untuk meningkatkan strata sosial.⁴³

Bekerja berarti berusaha atau berjuang, dan keras berarti bersungguh-sungguh. Jadi, yang dimaksud bekerja keras adalah berusaha dengan sungguh-sungguh untuk mencapai suatu cita-cita atau tujuan. Bekerja atau berusaha merupakan suatu kewajiban bagi manusia di muka bumi ini. Karena untuk mencapai suatu cita-cita atau tujuan, manusia harus bekerja atau berusaha terlebih dahulu. Sesungguhnya Allah menegaskan bahwa bekerja atau berusaha itu hendaknya sesuai dengan batas-batas kemampuan manusia. Allah tidak membebankan pekerjaan kepada para hamba-Nya kecuali sesuai dengan batas kemampuannya dan tuntunan kehidupannya. Dalam Q.S. Ar Ra'd/13: 11 Allah swt berfirman:

⁴³Franky slamet, Hetty Karunia Tunjungsari, Mei Le. *Dasar-Dasar Kewirausahaan: Praktek dan Teori*. Jakarta: PT. Indeks. 2014. h. 17.

لَهُ مُعَقَّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ دُونَهُ

Terjemahannya:

“Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka bumi dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya, dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia.”⁴⁴

Tidak jarang manusia bekerja mencari nafkah untuk keluarganya secara berlebihan karena mengira bahwa itu sesuai dengan perintah, padahal kebiasaan seperti itu berakibat buruk pada kehidupan keluarganya. Pekerjaan sesulit apa pun apabila dilakukan dengan kegigihan, kemauan keras, sungguh-sungguh, dan tidak mudah putus asa, insya Allah akan dapat dilaksanakan dengan baik.

Islam memberikan dorongan kepada umatnya untuk bekerja keras, tekun, ulet, dan teliti, karena sikap tersebut dapat mendorong suksesnya setiap cipa-cita yang diinginkan. Keempat hal tersebut juga akan menambah nilai ibadah umatnya jika dikerjakan dengan ikhlas dan tidak melanggar syarat.⁴⁵

Salah satu arti kata cerdas adalah tajam fikiran. Orang cerdas tidak terpaku pada teori namun lebih terhadap pemahaman konsep. Bagi orang cerdas, senjata utamanya adalah logika, dan pengetahuan yang ia dapat dari teori hanyalah sebagai pendukung. Tak heran jika orang cerdas, tidak hanya menguasai satu

⁴⁴Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Jawa Barat: Cipta Bagus Segara, 2013), h. 250.

⁴⁵Kang toha, pengertian kerja keras tekun, ulet dan teliti, <https://serbamakalah.com/pengertian-kerja-keras-tekun-ulet-teliti-contohnya/>, diakses pada hari kamis, 17 januari 2019, pukul 11:06.

materi yang itu-itu saja, biasanya orang cerdas mampu menguasai beberapa bidang tertentu, seperti musik, olahraga, seni, dan lainnya.⁴⁶

Kreativitas adalah kemampuan untuk membuat perbedaan. Orang yang kreatif adalah orang yang melihat hal yang sama tapi berpikir dengan cara yang berbeda. Orang kreatif adalah orang yang selalu berfikir tentang kebaruan (*novelty*), perbedaan (*different*), kegunaan (*utility*), dan dapat dimengerti (*understable*). Untuk menghasilkan kebaruan, perbedaan, kegunaan, dan kemudahan, wirausahawan selalu berfikir, merenung, mengkhayal (*dreams*) sehingga melahirkan ide-ide, dan gagasan-gagasan baru, misalnya ide-ide bagaimana membuat barang baru dan berbeda.⁴⁷

b. Membuka Cabang Baru

Dalam mengembangkan sebuah usaha, membuka cabang memberikan beberapa keuntungan antara lain, produk yang dijual dan merek usaha lebih dikenal oleh masyarakat. Membuka cabang tidak harus menggunakan modal sendiri. Sistem bagi hasil menggunakan modal tambahan dari orang lain atau sistem waralaba (*franchising*). Dalam waralaba pemilik bisnis yang semi mandiri (pembeli waralaba atau terwaralaba) membayar iuran (*fee*) dan royalti kepada induk perusahaan (pewaralaba atau *franchiser*) untuk mendapatkan hak menggunakan merek dagang induk perusahaan, menjual barang atau jasanya, dan sering kali menggunakan format dan sistem bisnisnya. Cara tersebut dilakukan untuk mempercepat peningkatan bisnis.

⁴⁶Artikel, <https://www.sahabatnestle.co.id/content/gaya-hidup-sehat/tips-parenting/pintar-dan-cerdas-beda-lho-bu-ini-perbedaanya.html>, Kamis 17 Januari 2019, pukul 11:32.

⁴⁷Suryana, 2014, *kewirausahaan: kiat dan proses menuju sukses*, edisi 4, Jakarta: salemba empat. h. 66.

c. Memiliki Menu Andalan

Biasanya tempat usaha dikenal karena menu andalannya, terutama yang menyajikan berbagai menu. Usaha dibidang kuliner termasuk usaha yang mudah dijalankan, asalkan kita memiliki kemampuan memasak dan niat untuk menjalankan usaha. Namun, bagi yang tidak mahir memasakpun masih bisa berkecimpung dalam usaha masakan karena bisa merekrut beberapa karyawan yang bertugas memasak dan melayani pembeli. Sementara itu, semua administrasi dipegang sendiri.⁴⁸

Keutamaan cita rasa masakan dan cara penyajian merupakan faktor yang perlu diperhatikan setiap pelaku usaha kuliner. Sebelum menjualnya, rasa makanan yang dihidangkan tidak ada salahnya diujicobakan ke beberapa orang terdekat. Setelah itu, kita minta agar mereka mengomentari masakan tersebut. Baik rasa maupun penampilannya. Koreksi dari mereka merupakan masukan yang berharga agar kita bisa membuat makanan yang rasanya enak sehingga disukai orang banyak.⁴⁹

d. Menyisihkan Keuntungan untuk Peningkatan Usaha.

Keuntungan yang didapat harus disisihkan, antara lain untuk menyiapkan mengganti perlengkapan usaha yang rusak atau menurun fungsinya dan untuk peningkatan usaha. Kriteria keberhasilan usaha makanan dan minuman dapat dilihat dengan adanya perkembangan usaha. ,Misalnya, karyawan bertambah, tempat usaha semakin besar dan dapat menampung lebih banyak pembeli, atau cabangnya terus bertambah.

⁴⁸Bagus dkk, *20 Peluang Bisnis Makanan*, Jakarta: PT. AgroMedia Pustaka, 2007, h. 2

⁴⁹Bagus dkk, *20 Peluang Bisnis Makanan*, Jakarta: PT. AgroMedia Pustaka, 2007, h. 4

e. Membuat Catatan Keuangan (*Cash Flow*)

Setiap usaha seharusnya memiliki catatan keuangan, meskipun hanya catatan sederhana. Catatan keuangan tersebut dapat digunakan untuk mengetahui dengan pasti jumlah modal, biaya operasional sehari-hari yang dikeluarkan, dan keuntungan yang diperoleh. Selain itu juga, catatan keuangan juga bisa berfungsi sebagai control atau mengetahui kepastian keuntungan yang dapat digunakan untuk keperluan sehari-hari dan bagaimana saja yang harus disisihkan untuk ditabung dan digunakan untuk kepentingan usaha.

f. Tepat Menentukan Harga Jual

Hampir semua usaha makanan dan minuman memiliki banyak pesaing. Harga menjadi salah satu faktor penting untuk memenangkan persaingan di tengah banyaknya produk sejenis di pasaran. Sebagian penjual makanan dan minuman tidak mencantumkan harga di daftar menu. Sebaiknya hal ini tidak dilakukan, selain membuat pembeli bertanya-tanya dalam hati, juga membuat pembeli ragu memesan berbagai menu karena tidak ada harga yang tercantum. Selain itu, juga bisa menimbulkan kekecewaan pembeli, ketika harga yang diberikan ternyata jauh berbeda dengan perkiraan.

g. Mengelola Karyawan dengan Benar

Manajemen sumber daya manusia (MSDM) merupakan suatu bidang manajemen yang khusus mempelajari hubungan dan peranan manusia dalam organisasi atau perusahaan. Fungsi MSDM meliputi perencanaan sumber daya

manusia, rekrutmen dan derekrutmen, seleksi, orientasi, pelatihan karyawan, penilaian kinerja, kompensasi, dan pengembangan karier⁵⁰

Usaha makanan karyawan yang dibutuhkan 1-3 orang, tergantung pada skala usahanya. Karyawan yang dipekerjakan sebaiknya yang sudah berpengalaman membuat masakan sehingga tidak perlu dilatih lagi. Selain itu, karyawan yang dipilih juga sebaiknya yang memiliki sifat jujur, ramah, dan mau bekerja keras.⁵¹ Jumlah karyawan yang dimiliki harus sesuai dengan kebutuhan usaha. Jangan terlalu banyak sehingga menjadi tidak efisien. Sebaliknya juga jangan terlalu “pelit” menambah karyawan ketika jumlah yang ada sudah tidak sesuai dengan peningkatan usaha. Buat aturan yang jelas mengenai hubungan antara pemilik dan karyawan. Hak dan kewajiban harus jelas dan diketahui oleh karyawan awal bekerja. Upah karyawan sebaiknya disesuaikan dengan peningkatan usaha, kenaikan upah dan pemberian bonus sesuai dengan peningkatan omzet tentunya akan meningkatkan kinerja karyawan.

3. Volume Usaha

Volume usaha adalah hasil penjualan yang dinyatakan dalam bentuk kualitatif, fiskal atau volume. Volume usaha adalah pencapaian penjualan perusahaan berdasarkan laporan laba perusahaan selama jangka waktu tertentu yang ditetapkan oleh perusahaan. Volume usaha dilihat dari hasil jumlah seluruh

⁵⁰Franky Slamet, Hetty Karunia Tunjungsari, Mei Le. 2014. *Dasar-Dasar Kewirausahaan: Teori dan Praktik*. Cet. Pertama. Jakarta: PT. Indeks. h. 124.

⁵¹Bagus dkk, *20 Peluang Bisnis Makanan*, Jakarta: PT. AgroMedia Pustaka, 2007, h. 111

unit usaha yang dijalankan oleh pelaku usaha yang dinyatakan dalam bentuk rupiah (Rp).⁵²

C. Kerangka pikir

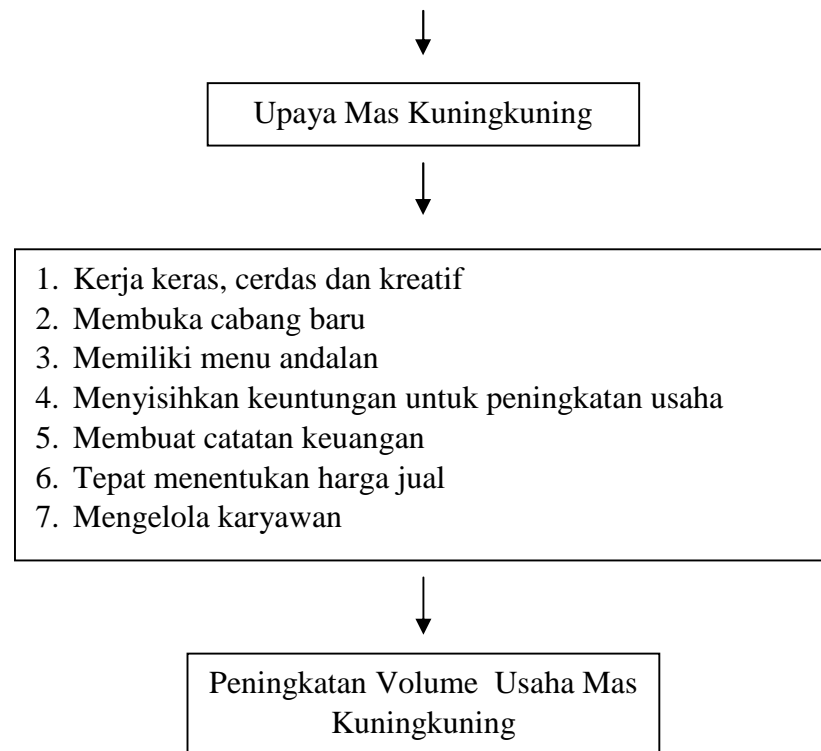
Perkembangan jumlah pelamar kerja dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan. Meskipun pemerintah terus mengatasi dengan jalan menciptakan berbagai kesempatan kerja, akan tetapi laju pertumbuhan lapangan kerja tidak mampu mengimbangi laju pertumbuhan pencari kerja. Krisis ekonomi yang seakan-akan tidak berujung ini membawa dampak buruk yang demikian besar dalam dunia usaha, sehingga banyak perusahaan yang gulung tilar, serta banyak karyawan yang terkena pemutusan hubungan kerja atau PHK, hal inilah yang menyebabkan banyaknya pengangguran di Indonesia.

Oleh sebab itu, setiap individu dituntut untuk memiliki *skill* atau kemampuan, dimana kemampuan tersebut dapat digunakan untuk membuka usaha sendiri atau berwirausaha dan tidak hanya mengandalkan pekerjaan dari orang lain untuk dapat bertahan hidup. Membuka usaha sendiri bukanlah hal yang mudah bagi para wirausaha dibidang kuliner, oleh sebab itu dibutuhkan beberapa upaya untuk meningkatkan keberhasilan usahanya, yaitu:

2.1 Bagan Kerangka Berfikir

Lesehan Mas Kuninguning

⁵²Atmadji, 2007. *Faktor-Faktor yang Menentukan Besarnya Sisa Hasil Usaha Koperasi dari Aspek Keuangan dan Non Keuangan di Indonesia*. Jurnal Bisnis dan Manajemen. Vol. 2. 2007:217-232.



Gambar 2.1

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menerapkan jenis desain deskriptif karena dalam penelitian ini menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis atau uraian dari objek penelitian. Penelitian dengan desain deskriptif yang paling sederhana menyangkut suatu pertanyaan, dimana kita menanyakan suatu hal mengenai pokok permasalahan tertentu seperti besarnya, prosesnya, distribusinya, bentuknya dan sebagainya. Desain deskriptif bertujuan untuk: mendefinisikan dan atau mendeskripsikan suatu pokok-pokok yang diteliti, mengetahui perbedaan antara suatu pokok penelitian dengan pokok penelitian lain yang diteliti, mengetahui pelaksanaan suatu peraturan/rencana penelitian, menguji fakta dengan landasan teori/konsep di lokasi penelitian tertentu.⁵⁴

Pendekatan dalam penelitian ini yaitu pendekatan kualitatif yang merupakan suatu pendekatan yang dilakukan peneliti untuk memperoleh data dengan pengumpulan data lebih menekankan pada wawancara dan observasi. Data yang terkumpul bercirikan cerita, kata-kata dari responden, selain itu peneliti akan lebih banyak berinteraksi dengan fakta yang diteliti.

Penelitian kualitatif memiliki ciri-ciri tertentu sebagaimana menurut Lincoln dan Guba dalam Moleong yang meluas , 11 ciri penelitian kualitatif yaitu (1) dilakukan pada latar alamiah, (2) manusia sebagai alat instrument, (3) metode kualitatif, (4) analisis data secara induktif, (5) `arah penyusunan teori berdasar dari bawah, (6) bersifat deskriptif, (7) mementingkan proses dari pada hasil, (8) menghendaki ditetapkannya batas dasar fokus, (9) adanya kriteria khusus untuk

⁵⁴Wahyu Purhantara, *Metode penelitian kualitatif untuk bisnis* . Edisi Pertama . Yogyakarta: Graha Ilmu, h. 72.

keabsahan data, (10) desain bersifat sementara, (11) hasil penelitian dirundingkan dan disepakati bersama.⁵⁵

Kerja keras, cerdas dan kreatif, membuka cabang, memiliki menu andalan, menyisihkan keuntungan untuk pengembangan usaha, mengelola karyawan merupakan upaya peningkatan keberhasilan usaha. Oleh karena itu, penelitian yang sesuai dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yang menghasilkan data deskriptif.

Dengan metode deskriptif kualitatif ini akan diperoleh pemahaman dari penafsiran serta realitas yang mendalam mengenai makna dari kenyataan dan fakta yang ada. Karena permasalahan dalam penelitian ini tidak dengan angka-angka tetapi mendeskripsikan, menguraikan, dan menggambarkan tentang upaya Mas Kuningkuning dalam meningkatkan volume usaha.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada usaha kuliner Mas Kuningkuning yang berlokasi di Jalan Haji Hasan, nomor 35, kelurahan Amassangan, kecamatan Wara Kota Palopo, dengan waktu yang digunakan untuk penelitian 3 (tiga) bulan, mulai 25 Januari 2019 sampai dengan 24 Maret 2019.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah owner mas kuningkuning bapak Hendi Yudi Setiatin. Selain itu peneliti juga melakukan wawancara kepada karyawan dan pelanggan Mas Kuningkuning. Pemilihan subjek diambil berdasarkan usahanya maju atau mengalami peningkatan yang cukup pesat di Kota Palopo.

⁵⁵J. Lexy Moleong. 2007. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Rosdakarya. h. 4.

D. Sumber Data Penelitian

1. Sumber Data primer

Data primer bersumber langsung dari pelaku usaha (wirausaha) yaitu bapak Hendi Yudi Setiatin dan karyawan melalui observasi dan wawancara secara dengan berbagai prosedur wawancara yang telah disajikan dengan harapan memperoleh tanggapan atas pertanyaan yang telah diberikan terkait dengan masalah pada judul penelitian.

2. Sumber Data Sekunder

Peneliti mengumpulkan data sekunder dengan cara menggunakan metode kepustakaan sebagai data pendukung yang dilakukan dengan mencari informasi dan data yang terkait dengan penelitian melalui jurnal, buku, struktur organisasi, data kearsipan serta sumber lain yang berkaitan dengan judul penelitian ini. Data sekunder diperoleh penelitian secara tidak langsung, melalui perantara atau diperoleh dan dicatat dari pihak yang lain.⁵⁶ Sumber data penelitian kualitatif adalah kata-kata, tindakan selebihnya merupakan data tambahan dan lainnya.⁵⁷ Buku-buku yang digunakan sebagai penunjang penelitian ini diperoleh dari perpustakaan kampus IAIN Palopo dan perpustakaan umum Palopo dan toko buku Mallomo yang berkenaan dengan materi penelitian.

⁵⁶Wahyu purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis*, (ed. I; Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), h. 79.

⁵⁷J. Lexy Moleong. 2002. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, h. 4.

E. Teknik Pengumpulan Data

Peneliti menggunakan beberapa instrument (alat) untuk mendapatkan data yang relevan yakni : wawancara, observasi, dan Studi dokumentasi.

1. Observasi

Peneliti berada dilokasi penelitian untuk mengamati berjalannya kegiatan transaksi penjualan dan proses produksi. Observasi merupakan teknik pengamatan yang bertujuan untuk mengumpulkan data dengan meliputi seluruh peristiwa. Instrument yang digunakan dapat berupa lembar pengamatan, panduan pengamatan maupun alat perekam.⁵⁸ Metode observasi dapat menghasilkan data yang lebih rinci mengenai perilaku (subjek), benda, atau kejadian (objek) daripada metode wawancara. Jadi, Observasi yaitu teknik pengumpulan data dimana peneliti terlibat langsung untuk mengamati dan mencatat kejadian-kejadian yang terkait dengan upaya mas kuninguning dalam meningkatkan volume usaha di Kota Palopo.

2. Wawancara

Wawancara adalah proses percakapan dengan maksud untuk mengontruksi mengenai orang, kejadian, kegiatan, organisasi, motivasi, perasaan dan sebagainya yang dilakukan dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan kepada orang lain yang diwawancarai (*interviewee*)⁵⁹. Dalam hal ini

⁵⁸Wahyu Purhantara. *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*. Edisi Pertama. Yogyakarta: Graha Ilmu. h. 87.

⁵⁹Wahyu Purhantara. *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*. Edisi Pertama. Yogyakarta: Graha Ilmu. h. 80-81.

peneliti melakukan wawancara langsung terhadap responden, dan responden memberikan jawaban langsung pada peneliti saat wawancara berlangsung⁶⁰.

Wawancara mendalam merupakan suatu cara untuk mengumpulkan data atau informasi dengan cara langsung bertatap muka dengan subjek⁶¹. Data yang diperoleh dengan teknik wawancara adalah data mengenai upaya Mas Kuningkuning dalam meningkatkan volume usaha di Kota Palopo. Sumber informasi yang akan peneliti wawancarai diantaranya: pelaku usaha yaitu bapak Hendi Yudi Setiatin, karyawan yang sudah berpengalaman atas nama Ega dan Nur.

3. Dokumentasi

Dokumentasi dengan menggunakan *handphone* sebagai alat perekam dan kamera untuk mengambil gambar di lokasi penelitian. Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen ini bisa berbentuk tulisan, gambar, misalnya foto, sketsa dan lain-lain. Metode ini digunakan peneliti dengan cara melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek, dengan maksud untuk mendapatkan gambaran dari sudut pandang subjek melalui suatu media tertulis dan dokumen lainnya yang ditulis atau dibuat langsung oleh subjek yang bersangkutan⁶²

F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

⁶⁰J. Lexy Moleong, 2007. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Rosdakarya. h. 186.

⁶¹Wahyu Purhantara. *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*. Edisi Pertama. Yogyakarta: Graha Ilmu. h. 82.

⁶²Sugiyono, *Metode penelitian Kualitatif*,(Bandung: Alfabeta, 2017), h. 124.

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian disusun ke dalam pola, memilih mana data yang dianggap penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.⁶³

Setelah peneliti mengumpulkan data, baik diperoleh melalui penelitian pustaka maupun penelitian secara langsung. Dalam penelitian kualitatif ini, dilakukan sejak sebelum dan setelah selesai di lapangan. Kemudian diolah dan di analisis dengan tujuan untuk meringkas atau menyederhanakan data agar lebih spesifik, sehingga permasalahan yang ada dapat dipecahkan. Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian disusun ke dalam pola, memilih mana data yang dianggap penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.⁶⁴ Data ini menggunakan metode analisis kualitatif model interaktif yang merupakan upaya yang berlanjut, berulang dan terus menerus.

Adapun teknik-teknik dalam menganalisis data adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan Data

Data yang telah dikumpulkan kemudian dianalisis secara kualitatif deskriptif, yaitu data yang berbentuk informasi baik itu lisan maupun tulisan yang sifatnya bukan angka. Kemudian data di kelompokkan agar dapat dibedakan mana data yang di butuhkan dan mana data yang tidak di butuhkan. Setelah data di

⁶³ Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, (Bandung: Alfabeta, 2016). h. 402.

⁶⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, (Bandung: Alfabeta, 2016). h. 402.

kelompokkan, selanjutnya peneliti menjabarkan dalam bentuk teks agar lebih di mengerti.

2. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses penelitian dengan melakukan pemilihan dan pemusatan perhatian untuk penyederhana, abstraksi dan transformasi dari data kasar yang diperoleh. Mereduksi data yang berarti membuat rangkuman, memilih hal-hal pokok yang penting, mencari tema dan pola dan membuang data yang dianggap tidak penting. Adapun langkah-langkah dalam mereduksi data sebagai berikut:⁶⁵

- a. Memilih data yang dianggap penting
- b. Membuat kategori data
- c. Mengelompokkan data dalam setiap kategori

Setelah data direduksi langkah selanjutnya adalah penyajian data (display data). Dalam proses penyajian data yang telah direduksi, kemudian data di arahkan agar terorganisasikan dan tersusun dalam pola hubungan sehingga akan diarahkan agar akan semakin mudah untuk dipahami.

3. Penyajian data

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah penyajian data. Jika dalam penelitian kuantitatif, penyajian datanya dalam bentuk tabel, grafik, pictogram dan sejenisnya. Melalui penyajian data tersebut, maka data akan terorganisasikan dan tersusun dalam pola hubungan sehingga akan semakin

⁶⁵ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 92.

mudah dipahami.⁶⁶ Sedangkan dalam penelitian kualitatif penyajian datanya berbentuk cerita.

4. Menarik kesimpulan

Langkah akhir adalah menarik kesimpulan. Menarik kesimpulan dilakukan secara cermat dengan melakukan verifikasi berupa tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan sehingga data-data yang ada teruji validitasnya dan berdasarkan rumusan masalah.

⁶⁶ Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 95.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Usaha Mas Kuningkuning

a. Profil Usaha

- 1) Nama Usaha : Mas Kuningkuning
- 2) Bidang Usaha : Ritel
- 3) Jenis Produk/Jasa : Kuliner
- 4) Alamat Usaha : Jalan Haji Hasan Nomor 35, Kota Palopo
- 5) Nomor Telepon : 0821-9191-0444
- 6) Alamat E-Mail : (dalam proses)
- 7) Situs Web : (dalam proses)
- 8) Bank Usaha : BRI
- 9) Mulai Berdiri : 2015⁶⁴

b. Profil Pemilik/Pengurus

- 1) Nama : Hendi Yudi Setiatin
- 2) Jabatan : Owner
- 3) Tempat dan tanggal lahir : Magelang, 4 Mei 1983
- 4) Alamat rumah : Jalan Haji Hasan nomor 35 Palopo
- 5) Nomor telepon : 0823-4690-8039
- 6) Pendidikan terakhir : SMA⁶⁵

⁶⁴Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 20 Maret 2019, pada pukul 15:41.

c. Awal Usaha, Jumlah Modal, Kepemilikan Usaha

Subjek memulai usaha di tahun 2013 dengan berjualan hanya penjual es tong-tong gerobak kemudian menjadi penjual nasi kuning keliling di sekitar pasar sentral Kota Palopo. Subjek melihat peluang di Kota Palopo khususnya media sosial di dunia online belum ada penjual kuliner secara online dan juga belum ada sistem *delivery order*. Pada tahun 2015, subjek berfikir bahwa ini adalah peluang besar untuk membuka usaha lesehan dengan *brand* Mas Kuningkuning. Intinya subjek memulai usaha tersebut karena melihat sebuah peluang pangsa pasar yang belum ada memulai di Kota Palopo.

Modal awal yang digunakan untuk mendirikan usaha adalah sebesar 30 juta dengan semangat untuk memulai sebuah usaha serta menggunakan *handphone* dan kuota internet, karena peralatan dapur sudah lengkap. Jadi tidak memerlukan peralatan dapur. Modal yang digunakan untuk memulai usaha pada saat itu sangat minim. Berbeda dengan masa sekarang. Modal awal yang digunakan adalah sebesar 200 juta. Usaha yang di miliki subjek merupakan usaha sendiri untuk 3 cabang, tetapi ada 1 cabang yang merupakan usaha kerjasama dalam bentuk *franchise* yaitu lesehan Mas Kuningkuning 02 yang berlokasi di jalan Jendral Sudirman nomor 39 Kota Palopo.⁶⁵

d. Jenis-Jenis Menu Hidangan

- 1) Paket Nasi Ayam Kentucky
- 2) Paket Nasi Ayam Grepek

⁶⁵Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 20 Maret 2019, pada pukul 15:41.

⁶⁶Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 20 Maret 2019, pada pukul 15:41.

- 3) Paket Nasi Ayam Bacem Ijo
- 4) Paket Nasi Ayam Kremes
- 5) Paket Nasi Ayam Bakar
- 6) Paket Nasi Bebek Bakar
- 7) Paket Nasi Bebek Goreng
- 8) Bakso
- 9) Mie Ayam⁶⁷

e. Rata-Rata Penjualan Perhari/ Perpekan/ Perbulan

Perhitungan rata-rata penjualan perhari, tetapi untuk masalah omset dihitung perbulan agar memudahkan perhitungan. Omset untuk perbulan sebesar 100juta perbulan.

f. Lokasi dan Tata Letak

1) Lokasi

Lokasi pemasaran utama untuk menu mas kuningkuning saat ini adalah di jalan Haji Hasan nomor 35 kelurahan Amassangan kecamatan Wara Kota Palopo. Tetapi untuk saat ini, Mas Kuningkuning memiliki beberapa lokasi yaitu di jalan Jendral Sudirman nomor 39 Kota Palopo dan di jalan Mangga ruko pasar sentral nomor 11 Kota Palopo.⁶⁸

2) Tata letak

Lesehan mas kuningkuning 01 terletak di jalan Haji Hasan nomor 35 kelurahan Amassangan Kota Palopo. Dengan letaknya yang strategis

⁶⁷Data primer dari hasil observasi peneliti.

⁶⁸Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 20 Maret 2019, pada pukul 15:41.

dimana belum ada usaha yang sejenis di sekitar lesehan sehingga menarik pelanggan untuk berkunjung. Sedangkan untuk cabang ke-2 terletak di jalan Jendral Sudirman nomor 319 Palopo, terletak dekat dengan cafe *Papaduds Vapestore* berhadapan dengan tugu I love Palopo. Selain itu lesehan mas kuningkuning 04 terletak di jalan Mangga ruko pasar sentral nomor 11 Kota Palopo tepatnya berada diantara cahaya sellular dan toko mainan anak serta berhadapan dengan Mybank.⁶⁹

g. Tenaga Kerja

Tenaga kerja menjadi salah satu bagian yang paling penting dalam peningkatan usaha kecil dan menengah (UKM). Pengelompokan jumlah tenaga kerja bertujuan untuk melihat skala usaha tersebut. Hasil rekapitulasi pengelompokan jumlah tenaga kerja dapat dilihat pada tabel 4.1

Tabel 4.1. Penggunaan Tenaga Kerja

Jumlah usaha	Tenaga Kerja	Status	Keterangan
Mas kuningkuning 01	10	SMA/ sederajat Mahasiswa/ mahasiwi	Berkembang
Mas kuningkuning 02	11	SMA/ sederajat Mahasiswa/ mahasiwi	Berkembang
Mas kuningkuning 03	3	SMA/ sederajat	Berkembang
Mas kuningkuning 04	4	SMA/ sederajat	Revitalisasi

Sumber: data diolah dari hasil wawancara owner mas kuningkuning, tanggal 20 Maret 2019

⁶⁹Hendi Yudi Setiatin, Wawancara owner mas kuningkuning, Palopo, pada tanggal 20 Maret 2019, pada pukul 15:41.

Berdasarkan ketiga usaha kuliner Mas Kuningkuning yang diteliti dari jumlah karyawan sebanyak 25 orang yang diantaranya adalah SMA/ sederajat dan Mahasiswa/ Mahasiswi, sebesar 67 persen dari keseluruhan jumlah karyawan usaha tersebut memiliki latar belakang pendidikan yang lebih dominan adalah SMA/ sederajat. Latar belakang pendidikan yang begitu minim yang menjadi satu bentuk revitalisasi yang mana memberikan ruang penghidupan sumber daya manusia (SDM), dan meminimalisir pengangguran dini.

Jam kerja karyawan ada sistem shift dan ada pula yang tidak dengan sistem shift. Untuk jam kerja tanpa sistem shift di mulai pada pukul 08.00 sampai dengan 22.00. Sedangkan untuk yang berlakukan sistem shift yaitu shift 1 mulai pukul 08.00 sampai dengan pukul 17.00 dan shift 2 mulai pukul 15.00 sampai dengan pukul 24.00.

h. Risiko dan Tantangan

Risiko dan tantangan adalah dua hal yang tidak bisa dipisahkan dari roda kehidupan dunia wirausaha. Berikut ini beberapa kendala yang di hadapi pihak usaha kuliner Mas Kuningkuning berkaitan dengan tenaga kerja dapat dilihat pada tabel 4.2.

Tabel 4.2. Kendala yang dihadapi pihak usaha kuliner mas kuningkuning berkaitan dengan tenaga kerja.

No	Kendala yang berkaitan dengan Tenaga Kerja
1.	Latar belakang pendidikan pekerja yang minim (67% masih lulusan SMA)
2.	Tidak adanya sistem kerja menyebabkan tidak adanya jaminan kecelakaan dan keselamatan kerja yang diterima karyawan dan karyawan bisa diberhentikan kapan saja.
4.	Sebagian karyawan tidak bersinergis dengan atasan.
5.	Adanya inkonsistensi karyawan dalam menjalankan tugas

Sumber: data diolah dari hasil wawancara owner mas kuningkuning, tanggal 25 januari 2019

Berdasarkan pada tabel di atas dapat disimpulkan bahwa kendala utama yang dialami karyawan adalah gaji atau upah yang diterima tidak sesuai kebutuhan para sebagian besar karyawan, dan sebagian besar karyawan tidak bersinergis dengan atasan yang menyebabkan sebagian besar memilih untuk berhenti.

i. Analisis SWOT

1) *Strength* (Kekuatan)

- a) Nama usaha yang unik, yaitu mas kuningkuning
- b) Pemilik dan penanggung jawab manajerial adalah suami istri yang masih energik sehingga sangat responsive dan adaptif terhadap perubahan dan selalu melakukan inovasi produk.

2) *Weakness* (Kelemahan)

- a) Sistem *human resources management* yang belum baku

b) Belum adanya surat paten resmi akan nama usaha mas kuningkuning.

c) Tidak ada standar masak

3) *Opportunity* (Peluang)

a) Masih minim rumah makan di kota Palopo yang menyajikan konsep lesehan dengan sistem *delivery order*

b) Promosi produk melalui sosial media

4) *Threat* (Ancaman)

a) Usaha kuliner merupakan usaha yang mudah ditiru.

b) Kompetitor yang Menjual Produk Serupa

c) Usaha kuliner sangat bergantung akan kualitas dan harga bahan baku yang sangat fluktuatif di Indonesia.

j. Analisis Kompetitor

Lingkungan kompetitor bukan hanya terdiri pedagang yang lain, tetapi juga hal-hal yang lebih mendasar. Seperti halnya pada usaha mas kuningkuning ada beberapa kompetitor yang berusaha memuaskan pelanggan dan kebutuhan pelanggan yang sama dan menyediakan penawaran yang serupa kepada pelanggan. Adapun kompetitor yang ada di kota Palopo dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel. 4.2 Data kompetitor yang ada

Item	Jumlah Kompetitor	Keunggulan	Kelemahan
------	-------------------	------------	-----------

Terasa ketat	Serba Nikmat	Sistem Perusahaan (<i>corporation</i>), catering, harga terjangkau.	Hanya fokus ke catering dan melupakan untuk membuka cabang dengan brand yang sama.
Biasa	Rumah makan Panjalu	Produknya yang khas.	Harga cukup tinggi.
Tidak terasa ketat	Ayam Geprek Jensud	Menyediakan lauk khusus masak ayam geprek sehingga cukup memiliki diferensiasi produk.	Tidak memiliki cabang, hanya sebagai follower. Memiliki sedikit karyawan.

Sumber: data diolah dari hasil wawancara owner mas kuningkuning, tanggal 25 januari 2019.

Pada tabel diatas, terlihat beberapa jumlah kompetitor yang memiliki tiga item yang berbeda yaitu ada yang terasa ketat dalam bersaing, ada yang menurut subjek biasa saja dan ada pula yang tidak terasa ketat dalam bersaing dengan usaha mas kuningkuning. Dalam hal ini apabila dikaitkan dengan teori persaingan usaha, maka usaha rumah makan Panjalu termasuk ke dalam kategori pesaing genetik. Pesaing genetik adalah pesaing-pesaing yang menampilkan cara yang berbeda-beda untuk memuaskan kebutuhan yang sama.⁷⁰ Sedangkan usaha Ayam Geprek Jensud merupakan pesaing produk. Pesaing-pesaing untuk produk adalah pesaing-pesaing yang menampilkan produk yang berbeda untuk memuaskan

⁷⁰Alex Sumardji Nitisemito, *Marketing*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 1991, h. 56.

kebutuhan yang sama.⁷¹ Dan untuk usaha rumah makan Serba Nikmat merupakan jenis pesaing merk. Pesaing merk adalah pesaing-pesaing yang menampilkan merk yang berbeda untuk memuaskan kebutuhan yang sama.⁷²

k. Penawaran Produk dimasa yang Akan Datang

Pelaku usaha mas kuningkuning untuk saat ini fokus mengembangkan produk dengan berbagai menu andalan. Utamanya untuk ayam grepek yang disajikan sebagai menu yang paling banyak digemari pelanggan, dengan bentuk penyajian yang khas dan bumbu yang memiliki aroma cita rasa yang tidak ditemukan di tempat lain. Ayam grepek merupakan menu yang dibuat dengan olahan ayam Kentucky kemudian di beri bumbu khusus ayam grepek dan campuran bawang putih serta rasa yang pedas. Kemudian dihancurkan sehingga bumbu menyatu dan disajikan diatas gerabah dengan nasi hangat yang dilengkapi dengan kemangi.

Di masa yang akan datang, tentunya variasi produk yang disajikan akan semakin beragam. Selain penambahan menu dimasa yang akan datang, mas kuningkuning juga akan ditawarkan menggunakan sistem *franchise* (waralaba).

2. Upaya Mas Kuningkuning dalam Meningkatkan Volume Usaha

Berdasarkan hasil penelitian, dapat diketahui bahwa terdapat beberapa upaya yang dilakukan oleh Mas Kuningkuning Kota Palopo. Upaya tersebut antara lain sebagai berikut:

Mas kuningkuning menjadi salah satu usaha yang bergerak dalam bidang kuliner tentu memiliki beberapa upaya yang harus dilakukan agar usaha tersebut

⁷¹Alex Sumardji Nitisemito, *Marketing*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 1991, h. 56.

⁷²Alex Sumardji Nitisemito, *Marketing*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 1991, h. 56.

berjalan dengan lancar dan terus mengalami perkembangan usaha. Untuk perkembangan usaha tidak terlepas dari kerja keras, cerdas dan kreatif. Seperti yang sudah dikemukakan oleh owner Mas Kuningkuning jalan Haji Hasan nomor 35 Kota Palopo yang menyatakan:

“Saya mengembangkan usaha dengan kerja keras, tekunan, adanya kemauan, dan keyakinan bahwa kita bisa melakukan hal tersebut dan jangan lupa untuk belajar dan bersyukur serta melakukan promosi dan pendekatan kepada pelanggan agar terjadi repeat order. Selain itu, saya juga melakukan pembelajaran dengan beberapa mentor-mentor saya salah satunya yaitu bapak Paring. Saya belajar dengan beliau lewat by phone saja dan tentunya saya juga lebih sering membaca buku. Dan tidak perlu waktu lama untuk memulai usaha ini. Kalau masalah kesulitan masih belum ada.”⁷³

Menciptakan sesuatu yang baru pada usaha yang digeluti merupakan faktor yang sangat penting untuk menarik pelanggan agar tertarik membeli produk yang disajikan. Seperti yang dikemukakan oleh owner Mas Kuningkuning jalan Haji Hasan nomor 35 Kota Palopo yang menyatakan:

“Agar konsumen tertarik dengan cara selalu menciptakan inovasi produk baru yang belum ada. Dan itu sampai sekarang saya lakukan setiap per 6 bulan sekali. Menu-menunya dari daerah jogja atau semarang. Tetapi disana itu dibidang geprek. Saya menjadi follower tetapi saya tidak menjiplak 100% hanya sekitar 50% saja. Banyak menu-menu yang dari sana, tetapi saya melakukan inovasi terhadap produk yang yang meluncurkan. Seperti ayam geprek ini, mungkin kalau di dalam bahas luwu geprek itu pipih, tapi kalau dalam bahsa jawa hancur. Dan itulah bedanya. Disitulah saya selalu menciptakan produk yang dimana orang akan mengingat terus “oh iya, ayam geprek ya di mas kuningkuning”. Pembeda abadi dari tempat lain.”⁷⁴

Membuka cabang merupakan salah satu bentuk upaya peningkatan volume usaha yang dilakukan oleh owner mas kuningkuning. Seperti yang sudah

⁷³Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

⁷⁴Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

dikemukakan oleh owner mas kuningkuning jalan Haji Hasan nomor 35 Kota Palopo yang menyatakan:

“Saya membuka cabang, karena untuk memonopoli pasar. Saat ini masih sementara titiknya ada di jalan haji hasan, jendral sudirman, dan di sentral. Karena kita harus bisa menguasai titik-titik pasar, di palopo ada di jendral sudirman, sentral, ratulangi. Itu adalah titik-titik pusat yang harus di kuasai.”⁷⁵

Selain itu, owner mas kuningkuning juga melihat adanya peningkatan usaha yang dimiliki. Sebagaimana yang dikemukakan oleh owner Mas Kuningkuning jalan Haji Hasan nomor 35 Kota Palopo yang menyatakan:

“Sejak tahun 2015, sebelum membuka cabang, usaha saya tidak ada peningkatan dan omset yang saya peroleh sangat sedikit hanya cukup untuk memenuhi makan sehari-hari, tetapi sekarang saya sudah ada 4 cabang di kota Palopo.”⁷⁶

Modal yang digunakan untuk membuka cabang selain dari dana pribadi ternyata owner Mas Kuningkuning juga melakukan peminjaman di Bank. Serta dalam pengelolaannya subjek belajar secara autodidak. Sebagaimana yang dikemukakan oleh owner Mas Kuningkuning jalan Haji Hasan nomor 35 Kota Palopo yang menyatakan:

“Modal sendiri dan pinjaman ke Bank serta dalam bentuk kerjasama untuk mengembangkan usaha. Sedangkan dalam pengelolaan modal semuanya hanya belajar sendiri dan autodidak, bapak tidak pintar, dan caranya adalah bagaimana caranya kita mencari orang-orang pintar untuk berada disekitar kita.”⁷⁷

⁷⁵Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

⁷⁶Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

⁷⁷Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

Berbicara tentang menu yang tersedia di Mas Kuningkuning, ada banyak menu yang di sajikan. Seperti yang dikemukakan oleh owner Mas Kuningkuning jalan Haji Hasan nomor 35 Kota Palopo yang menyatakan:

“Menu ayam kentucky, ayam bacem lombok ijo, ayamg kremes, ayam bakar, bebek bakar, bebek goreng, ayam grepek, iya ada, ayam grepek dan ayam bacem lombok ijo.”⁷⁸

Menu yang disajikan di Mas Kuningkuning tidak memerlukan pembelajaran dan keterampilan khusus. Seperti yang dikemukakan oleh owner Mas Kuningkuning jalan Haji Hasan nomor 35 Kota Palopo yang menyatakan:

“Tidak ada pembelajaran dan keterampilan khusus yang bapak miliki, semuanya belajar secara autodidak dan dari youtube sekarang sangat mudah, kemudian kita modifikasi, diolah sedemikian rupa dengan resep kita sendiri. Saya belajar membuat menu sejak awal usaha ini di tahun 2015 sampai sekarang dan masih terus berproses untuk membuat menu yang baru.”⁷⁹

Salah satu menu yang yang paling banyak digemari pelanggan adalah menu ayam grepek Subjek memberikan cara membuat menu tersebut. Seperti yang dikemukakan oleh owner Mas Kuningkuning jalan Haji Hasan nomor 35 Kota Palopo yang menyatakan:

“Kami menyediakan makanan lesehan otomatis menggunakan nasi. Jadi semua dari beras untuk bahan utamanya. kemudian untuk lauknya pakai ayam potong dan bumbunya seperti bawang merah, bawang putih, kunyit, jahe, lengkuas, dan sebagainya. Saya memberikan cara membuat menu ayam grepek saja ya. (1) pertama siapkan satu potong ayam Kentucky, (2) kemudian siapkan gula pasir, garam, cabai rawit, bawang putih, penyedap rasa, serta sambal khas ayam grepek. (3) siapkan ulekan untuk mencampur, masukkan gula pasir secukupnya, garam secukupnya, penyedap rasa secukupnya, bawang putih secukupnya, dan ulek hingga halus, setelah itu masukkan sambal khas ayam grepek. (4) kemudian

⁷⁸Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

⁷⁹Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

tumbuk dan hancurkan satu potong ayam grepek hingga merata. (5) hidangkan dipiring rotan yang sudah di alasi pembungkus nasi dan diberi tambahan sayur lalapan seperti kacang panjang, kol dan daun kemangi.”⁸⁰

Adanya penambahan menu menjadi salah satu upaya yang dilakukan owner mas kuningkuning karena menurut subjek pengaruh menu yang disajikan sangat besar untuk peningkatan volume usaha. Seperti yang dikemukakan oleh owner Mas Kuningkuning jalan Haji Hasan nomor 35 Kota Palopo yang menyatakan:

“Pengaruh menu yang disajikan terhadap keberhasilan usaha sangat besar serta dapat meningkatkan profit karena sangat beda dengan yang lainnya.”⁸¹

Setiap pelaku usaha kuliner harus menyisihkan sebagian dari hasil usahanya untuk peningkatan volume usaha. Seperti yang dikemukakan oleh owner Mas Kuningkuning jalan Haji Hasan nomor 35 Kota Palopo yang menyatakan:

“Keuntungan yang di peroleh setiap hari sebenarnya adalah rahasia perusahaan. Tetapi perhitungannya bisa menggunakan standarisasi bahwa dihukum pengusaha kuliner menggunakan 40% dari omset, sekitar 3.000.000/hari jika ramai pembeli bisa mencapai Rp 4.000.000,- untuk satu lesehan. Tetapi saya menggunakan standarisasi 20%. Keuntungan tersebut digunakan untuk keluarga dan kegiatan sosial sebesar 20% dari keuntungan pribadi.”⁸²

Menjalankan usaha kuliner memiliki banyak risiko, salah satunya yaitu risiko kerugian. Tetapi semua itu bisa di tanggulangi dengan pembelajaran.

⁸⁰Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

⁸¹Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

⁸²Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

Seperti yang dikemukakan oleh owner Mas Kuningkuning jalan Haji Hasan nomor 35 Kota Palopo yang menyatakan:

“Ya, pasti saya pernah merasakan kerugian, saya yakin siapapun itu yang terjun dalam dunia usaha pasti pernah mengalami yang namanya kebangkrutan dan kerugian. Nah bagaimana caranya kita untuk mengatasinya adalah saya pake peri bahasa” saat kita ingin belajar mengelas atau belajar atau belajar sesuatu yang beda, nah kita harus belajar dengan yang ahlinya. Belum tentu orang pintar yang kita ajak sharing atau berbagi ilmu itu sesuai dengan bidang yang kita inginkan. Belum tentu orang yang berhasil kita lihat pintar di teori belum tentu pintar di prakteknya. Dan saya lebih memilih untuk belajar dengan mentor-mentor yang memang sudah ahli dibidangnya dan memang sudah berhasil.”⁸³

Setiap pelaku usaha harus memiliki catatan keuangan (cash flow) untuk mengetahui dengan pasti jumlah modal, biaya operasional sehari-hari yang telah dikeluarkan, serta berapa besar keuntungan yang diperoleh. Seperti yang dikemukakan oleh owner mas Kuningkuning jalan Haji Hasan nomor 35 Kota Palopo yang menyatakan:

“Iya ada dan sangat perlu, setiap pengusaha harus memiliki buku catatan keuangan karena untuk memberikan kemudahan dalam perhitungan. Karena kita harus pisahkan mana keuangan pribadi, keuangan perusahaan. Jadi, itu adalah cara agar bagaimana kita bisa berkembang. Fungsinya untuk mengontrol dan untuk supaya usaha kita bisa berkembang.”⁸⁴

Harga merupakan jumlah uang yang dibutuhkan untuk memperoleh sejumlah produk dan pelayanan yang maksimal. Penetapan harga secara tepat dan kompetitif akan mempengaruhi keberhasilan suatu usaha dalam melakukan

⁸³Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

⁸⁴Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

kegiatan pemasaran. Hal ini sesuai dengan yang dikemukakan oleh owner Mas Kuningkuning jalan Haji Hasan nomor 35 Kota Palopo yang menyatakan:

“Saya mencantumkan harga di daftar menu, agar si pelanggan bisa dengan mudah mengetahui harga dan tidak perlu bertanya dan untuk memudahkan para karyawan dalam melayani pelanggan.”⁸⁵

Jumlah karyawan yang dimiliki harus sesuai dengan kebutuhan usaha. Jangan terlalu banyak dan jangan terlalu sedikit yang mengakibatkan tidak adanya sistem kerja yang efisien dan efektif dalam bekerja. Seperti yang dikemukakan oleh owner Mas Kuningkuning jalan Haji Hasan nomor 35 Kota Palopo yang menyatakan:

“Saya memiliki 25 orang karyawan dari 3 lesehan. Saya punya karyawan awalnya hanya satu dan sekarang bertambah banyak. Saya tidak menggunakan kriteria khusus, yang penting adalah orang-orang yang mau betul-betul belajar, bertanggung jawab, kerja keras, dan loyal pada perusahaan. Untuk saat ini mas kuningkuning masih dalam tahap berkembang, jadi semuanya masih tahap belajar, jadi sebenarnya lebih menerapkan sistem kekeluargaan. Bonus yang diberikan tidak secara tertulis, tetapi bonus yang diberikan hanya sebatas seorang pimpinan dengan bawahan yang betul-betul tidak teragri/terikat dalam perjanjian khusus. Tidak perlu keterampilan khusus memasak. Tidak perlu pelatihan, langsung terjun dalam proses pengolahan produk.”⁸⁶

B. Pembahasan

Pembahasan penelitian mengenai upaya mas kuningkuning dalam meningkatkan volume usaha di Kota Palopo yaitu pembahasan mengenai kenyataan di lokasi penelitian dan bentuk-bentuk konkrit dari upaya peningkatan serta strategi pelayanan.

⁸⁵Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

⁸⁶Wawancara Hendi Yudi Setiatin, owner mas kuningkuning kota Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

Berkembangnya suatu usaha tidak terlepas dari kreatifitas pelaku usaha dalam menciptakan loncatan berpikir yang inovatif dalam menghadapi sebuah tantangan. Pelaku usaha mampu meraih kesuksesan dengan cara menciptakan nilai pasar dan peningkatan sumber daya manusia (SDM) untuk memperoleh keunggulan dalam persaingan global. Seperti yang telah dipaparkan sebelumnya pada hasil penelitian, pelaku usaha mas kuningkuning memiliki beberapa upaya agar usaha yang digeluti mengalami peningkatan sebagai berikut:

1. Kerja Keras, Cerdas, dan Kreatif

Para pengusaha atau pebisnis kuliner menjalankan usaha atau bisnisnya sesuai dengan perkembangan zaman, mulai dengan pola tradisional hingga memasuki era internet saat ini. Keberhasilan atas usaha yang dijalankan memang merupakan harapan pengusaha. Beberapa ciri-ciri wirausahawan yang dikatakan berhasil sebagai berikut:

- a. Memiliki visi dan tujuan yang jelas.
- b. Inisiatif dan selalu proaktif.
- c. Berorientasi pada prestasi.
- d. Berani mengambil resiko.
- e. Kerja keras.
- f. Bertanggung jawab terhadap segala aktivitas yang dijalankannya, baik sekarang maupun yang akan datang.
- g. Komitmen pada berbagai pihak merupakan ciri yang harus dipegang teguh dan harus ditepati.

- h. Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak, baik yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankan maupun tidak.⁸⁷

Bekerja keras merupakan esensi dari kewirausahaan. Prinsip kerja keras, adalah suatu langkah nyata yang dapat menghasilkan kesuksesan (*rezeki*), tetapi harus melalui proses yang penuh dengan tantangan (*risiko*). Dengan kata lain, orang yang berani melewati risiko akan memperoleh peluang rezeki yang besar. Kata rezeki memiliki makna bersayap, *rezeki* sekaligus risiko.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, subjek mengungkapkan bahwa ada beberapa cara yang harus dilakukan dalam mengembangkan sebuah usaha yaitu

“Saya mengembangkan usaha dengan kerja keras, tekunan, adanya kemauan, dan keyakinan bahwa kita bisa melakukan hal tersebut dan jangan lupa untuk belajar dan bersyukur serta melakukan promosi dan pendekatan kepada pelanggan agar terjadi repeat order. Selain itu, saya juga melakukan pembelajaran dengan beberapa mentor-mentor saya salah satunya yaitu bapak Paring. Saya belajar dengan beliau lewat by phone saja dan tentunya saya juga lebih sering membaca buku.”⁸⁸

Dalam salah satu hadisnya, Nabi Saw. banyak memuji orang yang bekerja keras dan membenci pemalas. Rasulullah sangat marah melihat orang pemalas dan suka berpangku tangan. Bahkan, Beliau secara simbolik memberi hadiah kapak

⁸⁷Kasmir, *Kewirausahaan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007, h. 27-28

⁸⁸Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

dan tali kepada seorang laki-laki agar mau bekerja keras mencari kayu dan menjualnya ke pasar.⁸⁹

Terkait dengan bekerja keras, tidak jarang manusia bekerja mencari nafkah untuk keluarganya secara berlebihan karena mengira bahwa itu sesuai dengan perintah, padahal kebiasaan seperti itu berakibat buruk pada kehidupan keluarganya. Sesungguhnya Allah menegaskan bahwa bekerja atau berusaha itu hendaknya sesuai dengan batas-batas kemampuan manusia. Allah tidak membebankan pekerjaan kepada para hamba-Nya kecuali sesuai dengan batas kemampuannya dan tuntunan kehidupannya. Dalam dalam al-Qur'an surah Ar-Rad/13: 11 Allah SWT. berfirman yang menggambarkan perbuatan orang-orang beriman yang bekerja keras:

لَهُ مُعَقَّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ اللَّهُ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ دُونَهُ

Terjemahnya:

“Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia. (QS. Ar-Rad/13: 11).”⁹⁰

Berdasarkan ayat tersebut, kemauan yang keras dapat menggerakkan motivasi untuk bekerja dengan sungguh-sungguh. Orang akan berhasil apabila

⁸⁹Yeni Puspitasari, *Upaya Peningkatan Keberhasilan Usaha dalam Sektor Informal di Kab. Brebes* (Study pada pkl di alun-alun brebes), Skripsi, Universitas Negeri Semarang, 2018. h. 86.

⁹⁰Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Jawa Barat: Cipta Bagus Segara, 2013), h. 250.

mau bekerja keras, tahan menderita, dan mampu berjuang untuk memperbaiki nasibnya. Kemudian diikuti dengan mencapai tujuan dengan orang lain, penampilan yang baik, keyakinan diri, membuat keputusan, pendidikan, dorongan ambisi, dan pintar berkomunikasi.

Bahkan sabda Nabi, *“sesungguhnya bekerja mencari rezeki yang halal itu merupakan kewajiban setelah shalat fardu”* (HR. Tabrani dan Baihaqi). Nas ini jelas memberikan isyarat agar manusia bekerja keras dan hidup mandiri. Allah memerintahkan kita untuk tawakal dan bekerja keras untuk dapat mengubah nasib. Selain itu kita juga dianjurkan untuk tetap berdoa dan memohon perlindungan kepada Allah SWT. sesibuk apapun kita berusaha karena Dialah yang menentukan akhir dari setiap usaha.

Rahasia keberhasilan pelaku usaha selain yang dipaparkan diatas adalah keterampilan berpikir kreatif dan inovatif manusia wirausaha memiliki jiwa *interpreneurship* yaitu didukung oleh cara-cara berpikir kreatif dengan mengerahkan daya imajinasi serta menggunakan proses berpikir ilmiah. Manusia yang penuh ide cemerlang atau kreatif selalu optimis memandang hidup sebagai suatu yang penuh dengan kesempatan, kemungkinan untuk maju dan berhasil dalam hidup.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, subjek mengungkapkan bahwa ada beberapa ide-ide kreatif yang dilakukan dalam mengembangkan sebuah usaha yaitu:

“Ide-idenya dengan menambah menu-menu, harga yang standar, pelayanan ramah, tempatnya rapih dan bersih, serta lokasinya mudah dijangkau konsumen. Agar konsumen tertarik dengan cara selalu menciptakan inovasi produk baru yang belum ada. Dan itu sampai

sekarang saya lakukan setiap per 6 bulan sekali. Menu-menunya dari daerah jogja dan semarang. Saya menjadi follower tetapi saya tidak menjiplak 100% hanya sekitar 50% saja. Banyak menu-menu yang dari sana, tetapi saya melakukan inovasi terhadap produk yang yang luncurkan. Seperti ayam grepek ini, mungkin kalau di dalam bahas luwu geprek itu pipih, tapi kalau dalam bahsa jawa hancur. Dan itulah bedanya. Disitulah saya selalu menciptakan produk yang dimana orang akan mengingat terus “oh iya, ayam grepek ya di mas kuningkuning”. Pembeda abadi dari tempat lain.””⁹¹

Kreativitas merupakan kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan untuk menemukan cara-cara baru dalam melihat masalah dan peluang, sehingga muncul solusi kreatif. Inovasi adalah kemampuan untuk mengimplementasikan solusi kreatif terhadap masalah dan peluang untuk meningkatkan strata sosial.⁹² Pakar manajemen mengatakan, “inovasi merupakan instrument khusus wirausahawan, sarana yang mereka gunakan untuk mengeksploitasi perubahan menjadi peluang untuk bisnis atau jasa yang berbeda.”⁹³

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa dalam berwirausaha memerlukan kerja keras, cerdas dan kreatif, untuk melakukan dan mengaplikasikan sesuatu yang berbeda sebagai upaya meningkatkan keberhasilan usaha dengan mengikuti sunnah Rasul. Dengan kemampuan dan ketekunan yang dimiliki, maka pelaku usaha dapat memperoleh keuntungan dan tujuan yang ingin dicapai.

⁹¹Hendi Yudi Setiatin, Wawancara owner mas kuningkuning, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

⁹²Franky slamet, Hetty Karunia Tunjungsari, Mei Le. *Dasar-Dasar Kewirausahaan: Praktek dan Teori*. Jakarta: PT. Indeks. 2014. h. 17.

⁹³Thomas W. Zimmerer, Norman M. Scarborough, Doug Wilson. 2008. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Edisi 5, Buku I, Jakarta: Salemba Empat, h. 57.

2. Membuka Cabang

Membuka cabang memberikan beberapa keuntungan dalam perkembangan sebuah usaha antara lain, produk yang dijual dan merek usaha lebih dikenal oleh masyarakat. Membuka cabang tidak harus menggunakan modal sendiri. Sistem bagi hasil menggunakan modal tambahan dari orang lain atau sistem waralaba (*franchising*), cara tersebut dilakukan untuk mempercepat peningkatan bisnis. Asosiasi *franchise* Inggris mendefinisikannya dengan suatu akad antara *franchisor* (pemilik hak paten atau merek) dan *franchisee* (pembeli hak paten atau merek) sesuai dengan ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

- 1) Pihak *franchisee* dibolehkan oleh *franchisor* untuk melakukan hal-hal tertentu dalam kurun waktu tertentu dengan menggunakan merek dagang atau branding *franchisor*.
- 2) Pihak *franchisor* menguasai serta mengawasi secara berkesinambungan selama waktu akad franchise berlangsung kan seluruh kegiatan dagang yang yang dilakukan oleh *franchisee*.
- 3) Pihak *franchisor* berkewajiban membekali pihak *franchisee* dengan segala sesuatu yang berkaitan dengan kegiatan dagang dan membantunya dalam hal tersebut khususnya kegiatan yang menjadi objek lisensi *franchisee*, seperti melatih para pegawai *franchisee*, mensuplai barang-barang yang dibutuhkan dan manajemennya.
- 4) Pihak *franchisee* berkewajiban selama waktu tertentu membayar kepada pihak *franchisor* imbalan atas jasa di atas. Biasanya imbalan ditetapkan berdasarkan persentase omset dengan besaran maksimal 15%. Ini diluar

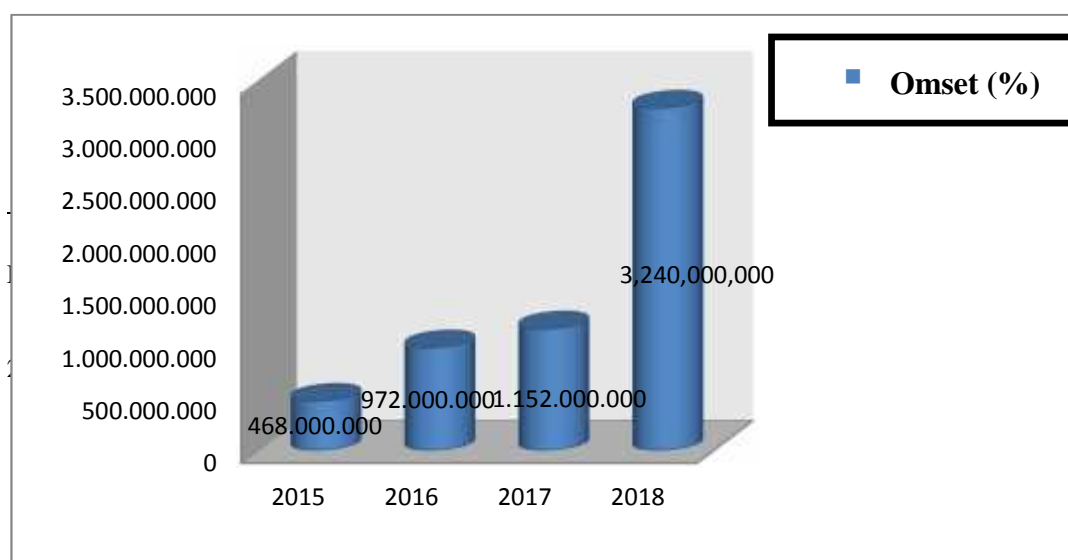
pembayaran barang dan material yang dibeli oleh pihak *franchisee* dari pihak *franchisor*.⁹⁴

Peningkatan usaha dapat dilihat dengan adanya pertambahan jumlah usaha melalui beberapa cara yakni salah satunya dengan cara membuka cabang. Dalam pelaksanaan usaha mas kuningkuning Subjek mengatakan:

“Sebelum membuka cabang, usaha saya tidak ada peningkatan dan omset yang saya peroleh sangat sedikit hanya cukup untuk memenuhi makan sehari-hari, tetapi sekarang saya sudah ada 4 cabang di kota Palopo. Sedangkan modal untuk membuka cabang saya peroleh dari modal sendiri dan pinjaman ke Bank dan juga melakukan kerjasama dengan cara *franchise*.”⁹⁵

Omset yang subjek peroleh perhari untuk satu lesehan sekitar Rp 3.000.000,- jika ramai pembeli sampai Rp 4.000.000,-. Apabila dikalikan dengan waktu selama 30 hari berjualan, maka omzet perbulan yang di peroleh pelaku usaha mas kuningkuning sebesar Rp 90.000.000,- per lesehan. Jadi, dalam satu tahun untuk satu lesehan dapat di peroleh omzet sebesar Rp 1.080.000.0000, . Adapun grafik peningkatan omset yang diperoleh setiap tahun sejak awal usaha yaitu dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2018 sebagai berikut:

Gambar 4.1 Grafik peningkatan jumlah omset Tahun 2015 sampai 2018



Sumber: data diolah dari hasil wawancara owner mas kuningkuning, tanggal 20 maret 2019.

Dari gambar diatas, dapat dilihat perolehan omset pertahun oleh usaha mas kuningkuning mulai dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2018. Dilihat dari persentase mengalami peningkatan yakni tahun 2015 sampai tahun 2017 persentase mencapai 14,29%, kemudian meningkat hingga tahun 2018 menjadi 19%. Hal ini berarti bahwa persentase omset yang diperoleh usaha kuliner mas kuningkuning dalam setiap tahunnya mengalami peningkatan omset atau dengan kata lain usaha subjek mengalami perkembangan usaha.

Selain merupakan salah satu kriteria perkembangan usaha, membuka cabang memberikan beberapa keuntungan, antara lain produk yang dijual dan merek usaha lebih dikenal masyarakat. Membuka cabang tersebut tidak harus menggunakan modal sendiri, sistem bagi hasil menggunakan modal tambahan dari orang lain atau sistem waralaba (*franchise*) merupakan cara mempercepat peningkatan usaha mas kuningkuning di Kota Palopo.

3. Memiliki Menu Andalan

Biasanya tempat usaha dikenal karena menu andalannya, terutama yang menyajikan berbagai menu. Usaha dibidang kuliner termasuk usaha yang mudah

dijalankan, asalkan kita memiliki kemampuan memasak dan niat untuk menjalankan usaha. Namun, bagi yang tidak mahir memasaknya masih bisa berkecimpung dalam usaha masakan karena bisa merekrut beberapa karyawan yang bertugas memasak dan melayani pembeli. Sementara itu, semua administrasi dipegang sendiri.⁹⁶

Adanya penambahan menu menjadi salah satu upaya yang dilakukan owner Mas KuningKuning karena menurut subjek pengaruh menu yang disajikan sangat besar untuk peningkatan volume usaha. Seperti yang dikemukakan oleh owner Mas KuningKuning jalan Haji Hasan nomor 35 Kota Palopo yang menyatakan:

“Pengaruh menu yang disajikan terhadap keberhasilan usaha sangat besar, dapat meningkatkan profit karena sangat beda dengan yang lainnya. selain itu saya juga menjaga kualitas masakan agar pelanggan tertarik dan tidak bosan dengan menu yang tersedia. Saya menyediakan menu ayam kentucky, ayam bakar, ayam bacem lombok ijo, ayam grepek, ayam kremes, bebek bakar, bebek goreng, bakso, mie ayam. Menu yang paling banyak digemari pelanggan adalah ayam grepek dan ayam bacem lombok ijo.”⁹⁷

Keutamaan cita rasa masakan dan cara penyajian merupakan faktor yang perlu diperhatikan setiap pelaku usaha kuliner. Sebelum menjualnya, rasa makanan yang dihidangkan tidak ada salahnya diujicobakan ke beberapa orang terdekat. Setelah itu, kita minta agar mereka mengomentari masakan tersebut. Baik rasa maupun penampilannya. Koreksi dari mereka merupakan masukan yang

⁹⁶Bagus dkk, *20 Peluang Bisnis Makanan*, Jakarta: PT. AgroMedia Pustaka, 2007, h. 2.

⁹⁷Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningKuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

berharga agar kita bisa membuat makanan yang rasanya enak sehingga disukai orang banyak.⁹⁸

Menu hidangan merupakan satu bentuk identitas bagi para pelanggan untuk bisa memberikan persepsi awal terhadap kualitas hidangan. Kualitas hidangan akan meningkatkan mutu suatu usaha. Pelaku usaha kuliner mas kuningkuning berupaya untuk menghadirkan menu hidangan dalam jumlah yang beragam berdasarkan tingkat konsumtif masyarakat.

Menggeluti usaha kuliner, pelaku usaha berupaya untuk memperoleh ketersediaan menu yang diminati masyarakat, karena itu ketersediaan menu hidangan yang dihasilkan tergantung permintaan konsumen. Dalam meningkatkan mutu usaha, pelaku usaha juga berupaya untuk menjaga kualitas makanan. Biasanya pelanggan dalam memesan makanan memperhatikan menu hidangan dan kebersihan. Dalam mempertahankan kualitas menu hidangan usaha kuliner Mas Kuningkuning Kota Palopo, pelaku usaha berupaya melakukan studi kelayakan menu hidangan, agar kualitas makanan tetap terjaga dan agar pelanggan puas dengan menu hidangan tersebut.

4. Menyisihkan Keuntungan untuk Peningkatan Usaha

Subjek setiap selesai berjualan selalu menghitung penghasilannya, dan berapa keuntungannya, subjek mengatakan:

“Saya menyisihkan keuntungan sebesar 20% untuk menyekolahkan anak, untuk biaya yang tak terduga jika terjadi kekurangan modal untuk usaha, serta sebanyak 20% dari keuntungan pribadi saya gunakan untuk kegiatan sosial.”⁹⁹

⁹⁸Bagus dkk, *20 Peluang Bisnis Makanan*, Jakarta: PT. AgroMedia Pustaka, 2007, h. 4

⁹⁹Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

Keuntungan yang diperoleh oleh subjek di alokasikan sepenuhnya ke keluarga, tetapi sebagian juga dialokasikan untuk pengembangan usaha, adapula untuk sosial. Jadi menurut subjek alokasi untuk sosial ini lebih mengarah ke “marketing langit” dan ini tidak termasuk dalam porsi usaha, dan hal tersebut kembali ke diri masing-masing. Dan setiap keuntungan bersih itu diberikan sebesar 20% untuk kegiatan sosial.

Subjek juga mengungkapkan bahwa pernah mengalami kerugian. Menjalankan usaha kuliner memiliki banyak risiko, salah satunya yaitu risiko kerugian. Tetapi semua itu bisa di tanggulangi dengan pembelajaran. Seperti yang dikemukakan oleh owner Mas Kuningkuning jalan Haji Hasan nomor 35 Kota Palopo yang menyatakan:

“Saya pernah merasakan kerugian, saya yakin siapapun itu yang terjun dalam dunia usaha pasti pernah mengalami yang namanya kebangkrutan dan kerugian. Nah bagaimana caranya kita untuk mengatasinya adalah saya menggunakan peri bahasa” saat kita ingin belajar mengelas atau belajar atau belajar sesuatu yang beda, nah kita harus belajar dengan yang ahlinya. Belum tentu orang pintar yang kita ajak berbagi ilmu itu sesuai dengan bidang yang kita inginkan. Belum tentu orang yang berhasil kita lihat pintar di teori belum tentu pintar di prakteknya. Dan saya lebih memilih untuk belajar dengan mentor-mentor yang memang sudah ahli dibidangnya dan memang sudah berhasil.”¹⁰⁰

Subjek pernah mengalami kerugian, dari pengalaman tersebut subjek memperoleh pembelajaran dan lebih memilih untuk belajar dengan mentor-mentor yang sudah handal dalam bidangnya. Sehingga sekarang subjek sangat berhati-hati dan memperhitungkan segala pemasukan dan pengeluaran serta keuntungannya. Kelancaran usaha dapat terjamin dengan adanya antisipasi terhadap persediaan biaya dimasa yang akan datang. Persediaan minimal biasanya

¹⁰⁰ Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

ditentukan pada tingkat dimana tambahan biaya simpanan sama besarnya dengan biaya ekstra karena kehabisan bahan. Biasanya persediaan bisa ditetapkan berdasarkan pengalaman dan antisipasi masa depan.

5. Membuat Catatan Keuangan

Laporan sumber dan penggunaan dana merupakan suatu dokumen yang memuat kebutuhan dana perusahaan, sumber untuk memperoleh dana, dan penggunaan dana.¹⁰¹ Pengusaha kuliner harus memahami penyusunan rencana keuangan dan pengelolaan arus kas agar usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan baik, terencana dan mengurangi risiko kegagalan bisnis.

Banyak pengusaha yang berhasil mencapai laba yang tinggi, tetapi pada kenyataannya mengalami kegagalan karena kekurangan kas. Hal tersebut disebabkan oleh laba yang tidak selalu berupa uang tunai yang siap digunakan setiap saat untuk kegiatan usaha. Pengusaha kuliner harus memahami bahwa laba dan kas tidak sama. Laba merupakan selisih antara pendapatan dan pengeluaran perusahaan, sedangkan kas adalah uang bebas dan tersedia untuk digunakan dalam usaha.¹⁰²

Setiap pelaku usaha harus memiliki catatan keuangan (cash flow) untuk mengetahui dengan pasti jumlah modal, biaya operasional sehari-hari yang telah dikeluarkan, serta berapa besar keuntungan yang diperoleh. Seperti yang dikemukakan oleh owner Mas Kuningking jalan Haji Hasan nomor 35 Kota Palopo yang menyatakan:

¹⁰¹ Franky Slamet, Hetty Karunia Tunjangsari, Mei Le, 2014, *Dasar-Dasar Kewirausahaan Teori dan Praktik*, Cet. Pertama, Jakarta: PT. Indeks, h. 99.

¹⁰² Franky Slamet, Hetty Karunia Tunjangsari, Mei Le, 2014, *Dasar-Dasar Kewirausahaan Teori dan Praktik*, Cet. Pertama, Jakarta: PT. Indeks, h. 111.

“Iya ada, setiap pengusaha harus memiliki buku catatan keuangan karena untuk memberikan kemudahan dalam perhitungan. Sangat perlu. Karena kita harus pisahkan mana keuangan pribadi, keuangan perusahaan. Jadi, itu adalah cara agar bagaimana kita bisa berkembang. Fungsinya untuk mengontrol dan untuk supaya usaha kita bisa berkembang.”¹⁰³

Setiap usaha seharusnya memiliki catatan keuangan, meskipun hanya catatan sederhana. Catatan keuangan tersebut dapat digunakan untuk mengetahui dengan pasti jumlah modal, biaya operasional sehari-hari yang dikeluarkan, dan keuntungan yang diperoleh. Selain itu, catatan keuangan juga bisa berfungsi sebagai kontrol atau mengetahui kepastian keuntungan yang dapat digunakan untuk keperluan sehari-hari dan bagian mana saja yang harus disisihkan untuk ditabung dan digunakan untuk peningkatan usaha.

6. Tepat Menentukan Harga Jual

Penetapan harga dengan penekanan pada nilai menjadi lebih penting daripada mencoba mencari harga ideal untuk suatu produk. Penetapan harga bukan hanya dipilih berdasarkan naluri pribadi. Kebijakan penetapan harga yang pantas memerlukan informasi, fakta, dan analisis.

Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan oleh pihak perusahaan kecil ketika menetapkan harga dari barang atau jasa meliputi:

- 1) Biaya produk atau jasa
- 2) Faktor pasar (permintaan dan penawaran)
- 3) Volume penjualan
- 4) Harga pesaing
- 5) Keunggulan kompetitif perusahaan

¹⁰³Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

- 6) Kondisi perekonomian
- 7) Lokasi perusahaan
- 8) Fluktuasi musiman
- 9) Faktor psikologis
- 10) Ketentuan kredit dan diskon penjualan
- 11) Kepekaan pelanggan terhadap harga
- 12) Citra yang diinginkan¹⁰⁴

“Untuk menentukan harga saya belajar dari diri sendiri dan dibantu dengan sahabat saya , dengan menggunakan standarisasi usaha kuliner sebanyak 35%.”¹⁰⁵

Harga menjadi salah satu faktor penting untuk memenangkan persaingan di tengah banyaknya produk kuliner sejenis. Sebagian besar pengusaha kuliner tidak mencantumkan harga di daftar menu. Sebaiknya hal ini tidak dilakukan. Selain membuat pembeli bertanya-tanya dalam hati, juga membuat pembeli ragu memesan berbagai menu karena tidak ada harga yang tercantum. Selain itu juga bisa menimbulkan kekecewaan pembeli, ketika harga yang diberikan ternyata jauh berbeda dengan perkiraan.

“Saya mencantumkan harga di daftar menu, agar si pelanggan bisa dengan mudah mengetahui harga dan tidak perlu bertanya dan untuk memudahkan para karyawan dalam melayani pelanggan.”¹⁰⁶

Perhitungan yang cermat dalam menentukan harga sangat berpengaruh untuk keberhasilan usaha. Apabila harga yang ditawarkan lebih mahal daripada

¹⁰⁴ Thomas W. Zimmerer, Norman M. Scarborough, Doug Wilson. 2009. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Edisi 5 Buku 2. Jakarta: Salemba Empat. h. 76.

¹⁰⁵Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

¹⁰⁶Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

harga yang dijual ditempat lain, tetapi rasanya sama, pembeli akan kecewa dan tidak akan kembali lagi. Harga menjadi faktor utama dalam meningkatkan kuantitas pelanggan. Usaha kuliner Mas Kuningkuning Kota Palopo dalam kenyataannya menerapkan penentuan harga dengan menganalisis tingkat konsumtif masyarakat mengenai menu hidangan yang menjadi menu favorit masyarakat untuk memperoleh profit yang tinggi tanpa mengabaikan adanya pesaing-pesaing yang dapat menjadi ancaman dalam melakukan kegiatan penjualan. Harga terjangkau dan murah meriah, untuk harga pemesanan mulai dari Rp 5.000 hingga Rp 25. 000, harga murah meriah serta higienis dan ekonomis untuk meningkatkan mutu usaha tersebut.

7. Mengelola Karyawan Secara Benar

Manajemen sumber daya manusia (MSDM) merupakan suatu bidang manajemen yang khusus mempelajari hubungan dan peranan manusia dalam organisasi atau perusahaan. Fungsi MSDM meliputi perencanaan sumber daya manusia, rekrutmen dan derekrutmen, seleksi, orientasi, pelatihan karyawan, penilaian kinerja, kompensasi, dan pengembangan karier.¹⁰⁷ Jumlah karyawan yang dimiliki harus sesuai dengan kebutuhan usaha. Jangan terlalu banyak sehingga menjadi tidak efisien. Sebaliknya jangan terlalu pelit menambah karyawan ketika jumlah karyawan sudah tidak sesuai dengan peningkatan usaha. Buatlah aturan yang jelas mengenai hubungan antara pemilik dan karyawan. Hak dan kewajiban harus jelas dan diketahui oleh karyawan sejak awal bekerja.

¹⁰⁷Franky Slamet, Hetty Karunia Tunjangsari, Mei Le. 2014. *Dasar-Dasar Kewirausahaan: Teori dan Praktik*. Cet. Pertama. Jakarta: PT. Indeks. h. 124.

“Saya memiliki 28 orang karyawan dari 4 lesehan. Saya punya karyawan awalnya hanya satu dan sekarang bertambah banyak. Saya tidak menggunakan kriteria khusus, yang penting adalah orang-orang yang mau betul-betul belajar, bertanggung jawab, kerja keras, dan loyal pada perusahaan. Untuk saat ini mas kuningkuning masih dalam tahap berkembang, jadi semuanya masih tahap belajar, jadi sebenarnya lebih menerapkan sistem kekeluargaan. Bonus yang diberikan tidak secara tertulis, tetapi bonus yang diberikan hanya sebatas seorang pimpinan dengan bawahan yang betul-betul tidak teragri/terikat dalam perjanjian khusus. Tidak perlu keterampilan khusus memasak. Tidak perlu pelatihan, langsung terjun dalam proses pengolahan produk.”¹⁰⁸

Usaha makanan, karyawan yang dibutuhkan 1-3 orang, tergantung pada skala usahanya. Karyawan yang dipekerjakan sebaiknya yang sudah berpengalaman membuat masakan sehingga tidak perlu dilatih lagi. Selain itu, karyawan yang dipilih juga sebaiknya yang memiliki sifat jujur, ramah, dan mau bekerja keras.¹⁰⁹ Upaya peningkatan volume usaha yang berdasar pada strategi pelayanan yang di tetapkan untuk melihat bagaimana penerapan teknik pelayanan dalam meningkatkan daya mutu dalam persaingan global di dunia usaha kuliner.

¹⁰⁸Hendi Yudi Setiatin, *Wawancara owner mas kuningkuning*, Palopo, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 16:12.

¹⁰⁹Bagus dkk, *20 Peluang Bisnis Makanan*, Jakarta: PT. AgroMedia Pustaka, 2007, h. 111

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan temuan dan pembahasan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Usaha mas kuningkuning didirikan oleh bapak Hendi Yudi Setiatin pada tahun 2015 dengan konsep pelayanan cepat saji. Dengan menu yaitu ayam grepek, ayam bacem lombok ijo, ayam bakar, ayam kentucky, bakso, mie ayam, ikan lele. Usaha ini memiliki perkembangan yang cukup pesat di kota Palopo, untuk saat ini memiliki 4 cabang rumah makan 3 lesehan dan 1 warung makan.
2. Pelaku usaha Mas Kuningkuning dalam mendirikan usaha mandiri sangat membutuhkan literasi keuangan dan strategi pelayanan yang baik. Upaya yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha tersebut, kerja keras, cerdas dan kreatif; membuka cabang, menyisihkan keuntungan untuk peningkatan usaha, membuat catatan keuangan (*cash flow*), tepat dalam menentukan harga jual, dan mengelola karyawan. Dari ke tujuh substansi tersebut yang paling menonjol dilakukan pelaku usaha mas kuningkuning dan berbeda dari pelaku usaha lainnya adalah membuka cabang melalui kerjasama dengan berbagai pihak investor yang ingin menanamkan modalnya pada usaha mas kuningkuning atau biasa disebut dengan *frenchise system*. Dengan cara tersebut dapat meningkatkan volume usaha pada tahun 2018. Selain itu, owner mas kuningkuning juga melakukan pembelajaran kepada beberapa

mentor yang handal dalam bidang usaha kuliner. Untuk menambah modal usaha sebagai bentuk perkembangan usaha dalam membuka cabang owner Mas Kuningkuning juga mengambil pinjaman ke Bank. Manajemen dalam mengelola karyawan masih belum kondusif. Sehingga sulit dalam menciptakan suasana yang kerja yang harmonis dalam tim.

B. *Saran*

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka disarankan :

1. Kepada pengusaha kuliner Mas Kuningkuning dalam mengupayakan peningkatan keberhasilan suatu usaha harus memiliki Literasi keuangan dan Strategi pelayanan dengan baik, serta memahami ICT Literate.
2. Kepada Bank Swasta maupun Pemerintah agar peran perbankan diharapkan untuk memberikan informasi kepada pelaku usaha kuliner dalam hal memenuhi modal.
3. Kepada pengusaha kuliner agar meningkatkan management waktu dengan baik sehingga menghasilkan karyawan yang ulet dan gigih, serta mampu bekerjasama dalam tim.
4. Diharapkan kepada pembaca yang ingin melakukan penelitian lanjutan agar ditindak lanjuti lebih baik lagi dan demi sempurnanya penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Alqur'an

Kementrian Agama RI, 2013, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, Jawa Barat: Cipta Bagus Segara.

Buku

Alma, Buchari, 2007, *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*, Bandung: Alfabeta.

Anwar, Muhammad, 2014, *Pengantar Kewirausahaan: Teori dan Aplikasi*, edisi Pertama, cetakan Ke-I, Jakarta: PT. Fajar Interpratama Mandiri.

Bagus, dkk, 2007, *20 Peluang Bisnis Makanan*, Jakarta: PT. Agro Media Pustaka.

Daryanto, 2013, *Pengantar Kewirausahaan, Cetakan Pertama*, Jakarta: Prestasi Pustaka.

Johan, suwitno, 2001, *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*, (edisi I. : Graha Ilmu).

Kasmir, 2007, *Kewirausahaan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Kotler, Philip, 2002, *Manajemen Pemasaran Edisi Millenium Jilid 2 Ahli Bahasa Oleh Hendra Teguh, Ronny A Rusli, Benjamin Molan.* Jakarta: Prehal Lindo.

Moleong, J. Lexy, 2007, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Rosdakarya.

Mudjiarto dan Aliaras Wahid, 2006, *Membangun Karakter dan Kepribadian Kewirausahaan*, edisi I. cetakan I; Yogyakarta: Graha Ilmu.

Nitisemito, Alex Sumardji, 1991, *Marketing*, Jakarta: Ghalia Indonesia.

Purhantara, Wahyu, 2010, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, edisi I, Yogyakarta: Graha Ilmu.

Rahmawati et al, 2016, *Bisnis Usaha Kecil Menengah; Akuntansi, Kewirausahaan, Dan Manajemen Pemasaran*, edisi I, cetakan ke-I, Yogyakarta: Ekuilibria.

- Slamet, Franky, Hetty Karunia Tunjungsari, Mei Le, 2014, *Dasar-Dasar Kewirausahaan: Praktek dan Teori*, Jakarta: PT. Indeks.
- Soemanto, wasty, 1984, *Alternative Pendidikan Wiraswasta Menuju Tinggal Landas Pembangunan*, Surabaya: Usaha Nasional.
- Sudaryono, 2015, *Pengantar Bisnis; Teoridan Contoh Kasus*, edisi I, Yogyakarta: Andi.
- Sugiono, 2014, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta.
- _____, 2016, *Metode Penelitian Manajemen*, Bandung: Alfabeta.
- _____, 2017, *Metode penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta.
- Suryana, 2014, *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses*, edisi Empat, Salemba Empat.
- Tarmizi, Erwandi, 2017, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, cetakan Keenambelas, Bogor: PT. Berkah Mulia Insani.
- Wasis, 1968, *pengantar ekonomi perusahaan*, cetakan pertama, Bandung: Alumni.
- Wijandi, Soesarsono, 2000, *Pengantar Kewiraswastaan Bandung*: Sinar Baru Algensindo.
- Zimmerer, Thomas W., Norman M. Scarborough, Doug Wilson, 2008, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, edisi 5, Buku I, Jakarta: Salemba Empat.

Jurnal

- Agusetyaningrum, Verniaputri, M. Khalid Mawardi, EdrianaPangestuti, 2016, *Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Untuk Meningkatkan Citra Kota Malang Sebagai Destinasi Wisata Kuliner (Studi Pada UKM Berbasis Kuliner Kota Malang)*, tugas akhir. Tidak diterbitkan. Fakultas ilmu administrasi, Universitas Brawijaya: Malang, m/media/publications/87355-ID-strategi-pengembangan-usaha-kecil-dan-me.pdf, (diakses pada tanggal 14 juli 2018).
- Alfonsus, 2016, *Proses Branding Ayam Geprek Mbok Moro (Studi Deskriptif Kualitatif Proses Branding Dalam Membentuk Positioning Ayam Geprek Mbok Moro)*, <http://e-journal.uajy.ac.id/14074/>, (diakses pada tanggal 11 Agustus 2018).

Amrullah, Musa Hubeis dan Nurheni Sri Palupi, 2016, *Strategi Pengembangan Bisnis Restoran Makassar Berbahan Baku Hasil Ternak dalam Mendukung Penyediaan Makanan Sehat (Studi Kasus di Restoran Marannudan Karebosi Kelapa Gading)*, Jurnal Manajemen IKM, vol. 11 No. 1 (Februari 2016), (diakses pada tanggal 31 Juli 2018).

Atmadji. 2007, *Faktor-Faktor yang Menentukan Besarnya Sisa Hasil Usaha Koperasi dari Aspek Keuangan dan Non Keuangan di Indonesia*, Jurnal Bisnis dan Manajemen. Vol. 2, (diakses pada tanggal 31 Juli 2018).

Hidayati, Siti Nor, 2017, *Upaya Meningkatkan Keberhasilan Usaha Industry Melalui Implementasi Konsep Pemasaran*, jurnal Maksipreneur, Vol. I, (diakses pada tanggal 10 Agustus 2018).

Nursaid, 2017, *Pengaruh Etika Bisnis, Kompetensi Inti dan Strategi Kewirausahaan Terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Usaha Pada Perusahaan Teknologi Informasi Jawa Timur*. Jurnal Sains Manajemen Bisnis Indonesia, Vol. 7 No. 2, (diakses pada tanggal 10 Agustus 2018).

Puspitasari, Yeni, *Upaya Peningkatan Keberhasilan Usaha dalam Sektor Informal di Kab. Brebes*(Study pada pkl di alun-alun brebes), Skripsi, Universitas Negeri Semarang, 2018. (diakses pada tanggal 10 Agustus 2018).

Sancoko, Aldo Hardi, 2015, *Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Makanan dan Minuman pada Depot Time to Eat Surabaya*, Jurnal AGORA, vol. 3, No.1, (diakses pada tanggal 12 agustus 2018).

Subroto, Agus Andi, 2018, *Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah di Kawasan Taman Bungkul Kota Surabaya*. Jurnal Manajemen Kinerja, Vol. 4 No.1, (diakses pada tanggal 9 Agustus 2018).

Artikel

Artikel, <https://www.sahabatnestle.co.id/content/gaya-hidup-sehat/tips-parenting/pintar-dan-cerdas-beda-lho-bu-ini-perbedaanya.html>, (diakses pada tanggal 17 januari 2019).

Dessy. Faktor Pendorong dan Penghambat. [Http://Manajemen-Ekonomi-Dessy. Blogspot.Com](http://Manajemen-Ekonomi-Dessy.Blogspot.Com). (diakses pada tanggal 23 Januari 2019).

Permata, Vinanda, *Ada Beberapa Definisi Pengembangan Usaha Menurut Para Ahli*, <https://www.academia.edu/ada-beberapa-definisi-pengembangan-usaha-menurut-para-ahli.html> (diakses pada tanggal 4 Agustus 2018).

Toha, Kang, pengertian kerja keras tekun, ulet dan teliti <https://serbamakalah.com/pengertian-kerja-keras-tekun-ulet-teliti-contohnya/>.(diakses pada tanggal 23 Januari 2019).







DAFTAR MENU

Lesehan "MAS KUNINGKUNING"

(Jl. H. Hasan No.35 Ex. Perwakilan Sartika Palopo)

FREE



HARGA PAKET AYAM

<ul style="list-style-type: none"> ▪ AYAM KENTUCKY (Nasi+Lalapan+Es Teh) ▪ AYAM BAKAR (Nasi+Lalapan+Es Teh) ▪ AYAM BACEM (Nasi+Lalapan+Es Teh) ▪ AYAM GREPEK (Nasi+Lalapan+Es Teh) ▪ AYAM KREMES (Nasi+Lalapan+Es Teh) ▪ CEKER PEDAS MANIS (Nasi+Lalapan+Es Teh) ▪ TAHU & TEMPE BACEM (Nasi+Lalapan+Es Teh) 	<p>Rp. 18.000</p> <p>Rp. 18.000</p> <p>Rp. 18.000</p> <p>Rp. 21.000</p> <p>Rp. 20.000</p> <p>Rp. 18.000</p> <p>Rp. 16.000</p>	
---	---	--



Delivery Order
0821 3181 0444



*KHUSUS DADA +2.000, ES JERUK +2000









RIWAYAT HIDUP



Nirmalasari N. merupakan nama pemberian dari kedua orang tua saya. Nama panggilan saya sehari-hari baik teman maupun orang tua yaitu mala. Saya lahir tanggal 3 Mei 1995, beralamat di desa Takkalala, kecamatan Malangke kabupaten Luwu Utara. Sejak kecil saya tinggal bersama kedua orang tua saya. Hobby saya sejak kecil adalah menari, menyanyi dan berqasidah rebbana. Saya lahir 6 bersaudara 2 laki-laki dan 4 perempuan. Saya sendiri anak ke 3 dari 6 bersaudara.

Tahun 2001-2007 awal saya masuk sekolah dasar (SD) tepatnya di SDN 136 Takkalala. Usia saya saat itu \pm 5 tahun. Setelah lulus saya lanjut ke sekolah lanjutan tingkat pertama (SLTP) pada SMPN 2 Malangke dan lulus pada tahun 2010. Pada tahun 2010 saya masuk ke sekolah menengah pertama negeri di kecamatan Malangke yaitu SMAN 1 Malangke dan sekarang berubah nama menjadi UPT. SMAN 11 Luwu Utara. Setelah lulus dari SMA saya terpaksa menganggur selama 2 tahun karena kekurangan biaya untuk kuliah. Kemudian pada tahun 2015 saya mendaftar kuliah pada salah satu kampus di Sulawesi Selatan yang berada di Kota Palopo yaitu IAIN Palopo. dan lulus dengan menyandang gelar sarjana Ekonomi (SE) pada tahun 2019.