



Editor : Fajriyani Arsyah, MA

EFEKTIVITAS PENGELOLAAN SISTEM KEUANGAN

Dalam Peningkatan Pendapatan Masyarakat

Editor : Fajriyani Arsyah, MA

EFEKTIVITAS PENGELOLAAN SISTEM KEUANGAN
DALAM PENINGKATAN PENDAPATAN MASYARAKAT

EFEKTIVITAS PENGELOLAAN SISTEM KEUANGAN

Dalam Peningkatan Pendapatan Masyarakat

Buku ini merupakan hasil dari kerja pengabdian masyarakat dari Program Studi Akuntansi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi. Buku ini membahas berbagai macam efektivitas pengelolaan, peranan serta penerapan sistem pengelolaan keuangan, strategi dalam meningkatkan pendapatan dan pengaruh terhadap suatu pendapatan masyarakat. Semoga buku ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan menjadi bahan pertimbangan suatu hal untuk menuju ke arah yang lebih baik.

Amelia Aspi Noni, Andri Syahputra, Haizatul Fauziah,
Isra Albadriyah, Lia Mardianti, Nur Elza, Nurlaili, Septika
Rahma Yenti, Siti Aminah, Tessa Okprasari.



Pustakaegaliter.com

Instagram: pustaka_egaliter Facebook: PustakaEgaliter WhatsApp: +6287738744427



Editor:

Fajriyani Arsyah, MA

**EFEKTIVITAS PENGELOLAAN SISTEM
KEUANGAN DALAM PENINGKATAN
PENDAPATAN MASYARAKAT**

Penulis:

**Amelia Aspi Noni, Andri Syahputra, Haizatul Fauziah,
Isra Albadriyah, Lia Mardianti, Nur Elza, Nurlaili,
Septika Rahma Yenti, Siti Aminah, Tessa Okprasari.**



PustakaEgaliter.com

© pustaka_egaliter f PustakaEgaliter ☎ +6287738744427



**EFEKTIVITAS PENGELOLAAN SISTEM KEUANGAN
DALAM PENINGKATAN PENDAPATAN MASYARAKAT**

Penulis: Amelia Aspi Noni, Andri Syahputra, Haizatul Fauziah, Isra Albadriyah, Lia Mardianti, Nur Elza, Nurlaili, Septika Rahma Yenti, Siti Aminah, Tessa Okprasari.

Editor : Fajriyani Arsyah, MA
Layout : Amelia aspi noni
Desain Cover : Nani Astuti

Diterbitkan oleh:



Pustaka egaliter

PUSTAKA EGALITER

Klebengan Jl. Apokat CT 8 Blok E, No. 2A
Karanggayam, Depok, Sleman, Yogyakarta

Cetakan Pertama, November 2022

ISBN 978-623-8018-44-4

vi+338 hlm, 15.5 x 23 cm

Hak cipta dilindungi undang-undang
All right reserved

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk
dan dengan cara apa pun tanpa izin tertulis dari penerbit.

Isi di luar tanggung jawab percetakan.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim....

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan segala rahmat, nikmat dan karunia-Nya sehingga penulisan Buku Bunga Rampai (Book Chapter kumpulan hasil penelitian mahasiswa KKN-DR kelompok 80 UIN Syech M. Djamil Djambek Bukittinggi) yang berjudul ***“Efektivitas Pengelolaan Sistem Keuangan Dalam Peningkatan Pendapatan Masyarakat”*** dapat diselesaikan. Shalawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada junjungan kita yakni Nabi besar Muhammad SAW yang menjadi contoh tauladan dalam kehidupan kita.

Buku ini berisikan tentang efektifitas pengelolaan keuangan yang dapat menambah pengetahuan masyarakat dalam upaya peningkatan pendapatan dalam kehidupan sehari-hari. Penyelesaian buku ini mendapatkan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu kami menghaturkan terima kasih kepada seluruh jajaran pimpinan UIN Syech M. Djamil Djambek Bukittinggi , Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP2M) UIN Syech M. Djamil Djambek Bukittinggi selaku penyelenggara kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Daring di masa pasca pandemi Covid-19 ini, serta tentu saja kepada seluruh tim peneliti tanpa terkecuali.

Akhir kata, semoga keberadaan buku ini dapat bermanfaat bagi semua pembaca dan dapat membantu masyarakat dalam pengelolaan system keuangan yang dapat dilakukan di daerah masing-masing. Banyak maaf dan terimakasih.

Bukittinggi
Editor

Fajriyani Arsyah, MA

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
Amelia Aspi Noni: Analisis Penerapan Laporan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Di Kelurahan Koto Panjang	1
Andri Syahputra: Strategi Kelayakan Kebun Buah Naga Dalam Bersaing Di Era Globalisasi (Studi Kasus: Kampuang Limo Jao, Jorong Koto Hilalang, Balingka, Kec. Ampek Koto, Kab. Agam)	37
Haizatul Fauziah: Strategi Yang Digunakan Masyarakat Dalam Meningkatkan Pendapatan Perekonomian Dengan Mengembangkan Bibit Ikan Nila Di Jorong Koto Kaciak, Maninjau, Kecamatan Tanjung Raya	73
Isra Albadriyah: Penerapan Sistem Pengelolaan Keuangan Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha-Usaha Milik Masyarakat Di Jorong Batang Pamo	109
Lia Mardianti: Strategis Pemasaran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Pada Pedagang P&D Di Pasar Pulau Punjung Kabupaten Dharmasraya	141
Nur Elza: Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Petani Pinang Didesa Botung Busuk	175
Nurlaili: Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kelengkapan Produk Terhadap Minat Beli Konsumen Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Niaga Store Kosmetik Bukittinggi	203

Septika Rahma Yenti: Analisis Penerapan Penyusunan Perencanaan Keuangan Di Dalam Suatu Keluarga Untuk Meningkatkan Ekonomi Keluarga Di Jorong Kubang Pipik, Kengarian Koto Tinggi, Kecamatan Baso _____	233
Siti Aminah: Penerapan Akuntansi Laporan Keuangan Dalam Pendapatan Masyarakat Pada Usaha Tahu Dinagari Pasia _____	269
Tessa Okprasari: Efektifitas Pengelolaan Kelompok Tani Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Nagari Koto Gaek Guguak Kecamatan Gunung Talang _____	305
BIODATA PENULIS _____	335

ANALISIS PENERAPAN LAPORAN KEUANGAN PADA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT DI KELURAHAN KOTO PANJANG

Amelia Aspi Noni

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Akuntansi Syariah

Abstrak

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apakah pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Koto Panjang telah menerapkan penyusunan laporan keuangan dan untuk mengetahui apakah pelaku usaha telah melakukan penyusunan laporan keuangan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) yang berlaku. Penelitian ini juga bertujuan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kesadaran pelaku usaha akan pentingnya penyusunan laporan keuangan agar pelaku usaha yang belum menerapkan penyusunan laporan keuangan dapat menerapkannya dalam menjalankan usaha, karena dengan adanya penyusunan laporan keuangan dapat membantu usaha yang dijalankan agar terus maju dan berkembang. Penulisan ini menggunakan pendekatan kualitatif-deskriptif dengan menggunakan metode observasi dan wawancara. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa penerapan laporan keuangan pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kelurahan Koto Panjang masih terbilang minus dan bisa dikatakan belum layak dan diperlukan adanya edukasi dan tutor tentang pentingnya

penyusunan laporan keuangan dalam peningkatan pendapatan serta adanya transparansi dan juga pemisahan hasil usaha dengan uang pribadi. Maka melalui penulisan ini penulis mengarahkan kepada para pelaku usaha untuk menerapkan teori kebutuhan usaha, selain itu juga membantu proses penyusunan dan penyajian laporan keuangan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK).

Kata Kunci: *Penerapan Laporan Keuangan, Pendapatan, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).*

A. Pendahuluan

Usaha yang banyak terdapat di Indonesia dan merupakan salah satu bentuk usaha yang dapat bertahan dalam krisis ekonomi yang pernah terjadi di Indonesia adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sangat berkaitan erat dengan masyarakat dan memberikan pengaruh yang signifikan serta menjadi salah satu penggerak dalam perekonomian masyarakat sehingga menjadi fokus program pembangunan yang dirancang oleh pemerintah agar terus maju dan berkembang. UMKM memiliki berbagai bidang usaha berupa kuliner atau makanan dan minuman, fashion, agribisnis, kerajinan tangan, elektronik, furniture, warung, kedai harian, dan lain-lain. UMKM memiliki jumlah modal yang kecil dan terbatas karena berasal dari pemilik. Bertahannya UMKM dan terus berkembang sampai saat ini dapat menjadi kekuatan pendorong untuk membangun dan meningkatkan dibidang perekonomian negara. Hal ini

dapat dilihat dari kelebihan UMKM yaitu *pertama*, sangat mudah beradaptasi dengan pasang surut dan permintaan pasar serta cukup fleksibel. *Kedua*, mampu berkontribusi signifikansi dalam ekspor dan perdagangan karena memiliki di versi yang luas. *Ketiga*, mampu menciptakan lapangan pekerjaan dengan cepat dibandingkan sektor bisnis lain (Mahwiyah, 2021, hal. 45).

Keberhasilan usaha yang dijalankan tidak terlepas dari pengelolaan keuangan yang baik oleh pelaku usaha karena salah satu aspek yang terpenting dalam kemajuan dan perkembangan usaha adalah pengelolaan keuangan yang baik. Pengelolaan keuangan yang buruk dapat berdampak terhadap usaha yang dijalankan dan bisa menyebabkan kerugian pada usaha yang dijalankan, seperti pelaku usaha mencampurkan uang pribadi dengan uang hasil usaha, pelaku usaha tidak mencatat rincian utang pelanggan, dan lain-lain. Oleh sebab itu pelaku usaha harus menyusun laporan keuangan yang sesuai dengan standar untuk mengatur dan mengontrol biaya yang dikeluarkan, untuk mengetahui jumlah keuntungan atau kerugian yang dialami, berapa jumlah piutang dan utang yang terjadi, untuk menghitung zakat dan pajak yang harus dikeluarkan oleh pelaku usaha.

Laporan keuangan merupakan laporan yang didalamnya terdapat informasi tentang aktivitas bisnis berupa data transaksi yang serjadi selama satu periode dan menggambarkan kondisi keuangan perusahaan.

Pentingnya laporan keuangan telah dijelaskan di dalam Al-Qur'an, yaitu terdapat dalam Q.S Al-Baqarah ayat 282.

Artinya; *“Wahai orang-orang yang beriman! Apabila kamu melakukan utang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Janganlah penulis menolak untuk menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkan kepadanya, maka hendaklah dia menuliskan”*. (Q.S Al-Baqarah ayat 282).

Dalam penggalan ayat tersebut menerangkan tentang hukum berutang dalam kegiatan jual beli. Allah memerintahkan orang-orang yang beriman agar melakukan pencatatan dengan benar atas semua transaksi yang pernah dilakukan selama bermuamalah. Dapat dilihat di dalam penggalan ayat diatas tentang arti penting pencatatan atas transaksi yang dilakukan. Pencatatan tersebut akan dijelaskan di dalam laporan keuangan.

Untuk melihat dan mengetahui sejauh mana perusahaan mencapai target atau tujuan dan untuk mengukur hasil usaha serta perkembangan yang dialami perusahaan dari waktu ke waktu sangat diperlukan laporan keuangan. Laporan keuangan merupakan hasil dari proses akuntansi sehingga laporan keuangan mempunyai peran penting dan mempunyai posisi yang sangat berpengaruh didalam pengambilan keputusan. Stakeholder yang menginvestasikan modalnya sangat membutuhkan laporan keuangan untuk melihat sejauh mana potensi dividen,

profitabilitas dan kelancaran aktivitas perusahaan, karena dengan informasi yang dihasilkan oleh laporan keuangan tersebut, pemegang saham dapat mengambil keputusan untuk mempertahankan, menjual atau bahkan membeli sahamnya. Untuk melihat bagaimana kondisi suatu perusahaan juga memerlukan laporan keuangan, baik untuk melihat bagaimana kondisi perusahaan yang terjadi pada saat ini maupun kondisi perusahaan dimasa yang akan datang. Laporan keuangan tidak hanya berlaku untuk perusahaan-perusahaan besar yang memiliki transaksi-transaksi dengan jumlah pengeluaran ataupun pendapatan serta modal yang besar, tetapi untuk semua kalangan pelaku usaha baik itu usahanya besar ataupun kecil. Salah satunya yaitu UMKM yang ada di Kelurahan Koto Panjang.

Dalam praktiknya laporan keuangan telah diterapkan oleh perusahaan-perusahaan besar, namun untuk pelaku usaha menengah kebawah seperti UMKM belum menerapkan laporan keuangan dengan sempurna. Di Kelurahan Koto Panjang terdapat banyak pelaku UMKM seperti warung harian, grosiran, usaha sanjai, konter, kedai bakso, pabrik kertas, toko aksesoris motor, toko bangunan, dan lain sebagainya. Dalam usaha-usaha tersebut banyak sekali terjadi aktivitas transaksi seperti pendapatan, pengeluaran, laba atau rugi. Namun tingkat kesadaran pelaku usaha dalam menerapkan pencatatan laporan keuangan masih sangat sedikit. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya pelaku usaha yang tidak mencatat

setiap transaksi yang telah terjadi, pelaku usaha hanya mencatat jumlah hutang yang ada tanpa membuat rincian dan tanggal terjadinya bahkan ada pelaku usaha yang tidak mencatat jumlah hutang oleh pembeli kepadanya. Pelaku usaha juga tidak memisahkan penghasilan pribadi dengan penghasilan hasil usaha. Banyak dari mereka yang menyatakan bahwa usaha mereka itu kecil dan tidak perlu melakukan pencatatan laporan keuangan, tanpa menerapkan laporan keuangan usaha yang mereka jalankan tetap mengalami profit, serta melakukan pencatatan laporan keuangan dianggap sangat sulit. Selain itu kesulitan pelaku usaha dalam menerapkan pencatatan laporan keuangan karena kurangnya pemahaman dan pengetahuan serta tidak pernah belajar tentang pembuatan laporan keuangan.

Berdasarkan problematika yang dijabarkan diatas, penulis tertarik untuk membuat artikel pengabdian dengan judul: **Analisis Penerapan Laporan Keuangan pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat di Kelurahan Koto Panjang.**

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui apakah pelaku usaha di Kelurahan Koto Panjang telah menerapkan pencatatan laporan keuangan dan untuk mengetahui apakah pelaku usaha telah menerapkan pencatatan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) yang berlaku. Penelitian ini juga bertujuan agar para pelaku usaha yang belum menerapkan

pencatatan laporan keuangan agar bisa menerapkan pencatatan laporan keuangan dalam menjalankan usahanya karena laporan keuangan sangat bermanfaat terhadap kelangsungan usahanya. Selain itu, tujuan dari penelitian ini adalah untuk menumbuhkan dan meningkatkan kesadaran pelaku usaha akan pentingnya pencatatan laporan keuangan agar usaha yang dijalankan dapat terus maju dan berkembang.

B. Metode Penulisan Artikel Ilmiah

Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis adalah penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang dilakukan untuk menemukan jawaban atas sebuah permasalahan yang terjadi, membutuhkan pemahaman dan pengetahuan yang mendetail terkait dengan masalah yang terjadi dan dilakukan secara nyata dan alami sesuai dengan keadaan yang terjadi di lapangan tanpa ada manipulasi atau rekayasa. Proses penelitian dilakukan dengan observasi terhadap kehidupan sehari-hari yang dijalankan oleh orang-orang, berusaha berbaur dan berinteraksi, memahami tafsiran dan bahasa mereka tentang bagaimana dunia dan sekitarnya. Penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan sebuah proses kegiatan pendidikan menurut apa yang terjadi di lapangan untuk dijadikan bahan pertimbangan lebih lanjut agar ditemukan kelebihan dan kekurangan pendidikan sehingga dapat ditentukan upaya penyempurnaannya.

Sifat penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif yaitu suatu metode penelitian yang digunakan untuk meneliti suatu objek, kondisi, pemikiran, status manusia, dan suatu peristiwa pada masa sekarang dengan tujuan untuk membuat, menggambarkan mendeskripsikan atau melukiskan secara berurutan, akurat berdasarkan fakta dan sifat yang diselidiki.

Lokasi penelitian ini dilakukan di Kelurahan Koto Panjang Kecamatan Payakumbuh Timur. Penelitian dilakukan pada usaha UMKM yang ada di Kelurahan Koto Panjang seperti warung harian, grosiran, usaha sanjai, konter, kedai bakso, pabrik kertas, toko aksesoris motor, toko bangunan, dan lain sebagainya.

Sumber data yang digunakan oleh peneliti adalah data primer, yaitu data yang berisi informasi yang dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumbernya. Data primer adalah data yang tidak direkayasa ataupun diolah, dan merupakan data yang paling asli. Peneliti harus mengumpulkan secara langsung melalui beberapa cara yaitu, melakukan wawancara, observasi terhadap masyarakat yang ada di Kelurahan Koto Panjang untuk memperoleh data primer. Tidak hanya data primer, penelitian ini juga menggunakan data sekunder. Data Sekunder adalah data yang diperoleh oleh peneliti secara tidak langsung dari objek penelitian. Data sekunder adalah data yang menjelaskan dan mendeskripsikan data primer. Data sekunder diperoleh dari situs internet, dari hasil-hasil penelitian yang dilakukan ataupun dari referensi yang

mempunyai tema yang sama dengan yang diteliti oleh penulis.

Sampel di dalam penelitian ini adalah masyarakat yang berada di Kelurahan Koto Panjang yang mempunyai usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah), seperti masyarakat yang mempunyai warung harian, grosiran, usaha sanjai, konter, kedai bakso, pabrik kertas, toko aksesoris motor, toko bangunan, dan lain sebagainya.

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti yaitu melalui observasi, wawancara dan studi kepustakaan. Observasi merupakan pengamatan yang dilakukan oleh peneliti dengan pencatatan yang sistematis atau berurutan terhadap fenomena-fenomena yang diteliti.

Observasi adalah suatu teknik atau cara dalam mengumpulkan data-data dengan melakukan pengamatan atau observasi terhadap kegiatan atau aktivitas yang sedang berlangsung. Wawancara merupakan suatu proses interaksi yang terjadi antara dua orang atau lebih dimana pihak penyanya atau pewawancara memberikan pertanyaan untuk dijawab oleh responden, setelah pihak penyanya memberikan pertanyaan dijawab oleh pihak responden terkait dengan pertanyaan penanya dan sebelumnya penanya telah mempersiapkan list pertanyaan yang akan ditanyakan kepada responden. Studi kepustakaan merupakan suatu teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data-data terkait dengan penelitian yang dilakukan dengan cara mencari dan mengumpulkan literatur-literatur yang sama dengan yang

sedang diteliti kemudian dianalisis, dikaji, dan dijadikan sebagai referensi terkait dengan penelitian yang dilakukan.

C. Pembahasan

1. Laporan Keuangan

a. Pengertian Laporan Keuangan

Menurut beberapa ahli terdapat beberapa argumen mengenai pengertian laporan keuangan secara konsep atau teori diantaranya Saledi, menyatakan bahwa laporan keuangan adalah proses akuntansi yang mulai dari mengidentifikasi, menganalisis hingga mengukur dan memberikan informasi mengenai keuangan yang dijadikan oleh pengguna informasi atau stakeholder sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil langkah berikutnya, serta informasi tersebut bersifat historis dan semua proses tersebut dihasilkan dari proses akuntansi. Menurut Munawir, laporan keuangan yaitu hasil dari proses akuntansi yang berguna sebagai media komunikasi antara pihak yang berkepentingan mengenai data keuangan perusahaan yang digunakan untuk pengambilan keputusan.

Menurut Sofyan S. Harahap, menyatakan bahwa laporan keuangan adalah laporan yang didalamnya berisi gambaran bagaimana hasil usaha suatu perusahaan dan kondisi keuangan perusahaan pada saat

tertentu atau dalam jangka waktu tertentu. Menurut Kieso, menyatakan bahwa laporan keuangan merupakan laporan yang berisi tentang suatu informasi mengenai aktivitas perekonomian yang terjadi dalam suatu perusahaan yang diperoleh dari pencatatan dalam satu siklus akuntansi kemudian diolah sedemikian rupa sehingga dapat menghasilkan informasi finansial atau keuangan yang signifikan yang digunakan untuk pengambilan keputusan. Dari pengertian laporan keuangan menurut para ahli diatas, maka IAI (2015) menyempurnakan pengertian dari laporan keuangan yaitu suatu penyajian yang sistematis dan berurutan dalam memberikan penjelasan mengenai posisi keuangan dan gambaran kinerja keuangan suatu entitas atau perusahaan. Secara umum dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan adalah suatu laporan yang memuat informasi yang menggambarkan bagaimana kondisi keuangan suatu perusahaan, yang informasi tersebut dapat dijadikan sebagai gambaran kinerja keuangan suatu perusahaan (Hasan, Gusnardi, 2018, hal. 1-2).

b. Tujuan Laporan Keuangan

Laporan keuangan disusun dengan tujuan untuk menyajikan dan menggambarkan

informasi keuangan suatu perusahaan kepada stakeholder atau pihak-pihak yang berkepentingan yang digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam membuat dan mengambil keputusan keuangan, serta dapat dijadikan sebagai alat pertanggung jawaban atau accountability dan sekaligus sebagai menyajikan gambaran indikator kesuksesan dan keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Ikatan Akuntan Indonesia (2015) menjelaskan beberapa tujuan disusunnya laporan keuangan adalah:

- 1) Menyajikan informasi mengenai posisi keuangan, perubahan posisi keuangan serta kinerja suatu perusahaan yang bermanfaat bagi pemakai informasi dalam mengambil keputusan.
- 2) Laporan keuangan disusun untuk memenuhi kebutuhan para stakeholder atau pihak yang mempunyai kepentingan terkait dengan informasi keuangan yang menggambarkan bagaimana pengaruh keuangan yang terjadi dari kejadian masa lalu.
- 3) Menyajikan informasi tentang apa yang dilakukan oleh manajemen suatu perusahaan atau pertanggung jawaban dari

manajemen atas sumber daya yang telah dipercayakan kepadanya (Hasan, Gusnardi, 2018, hal. 2-3).

Secara garis besar, laporan keuangan disusun atas beberapa tujuan, yaitu:

- 1) Sebagai Sarana Informasi (*Screening*), analisis tidak perlu terjun langsung ke lapangan untuk melihat kondisi serta situasi perusahaan yang dianalisa, cukup dengan menganalisa berdasarkan laporan keuangan.
- 2) Pemahaman (*Understanding*), laporan keuangan disusun untuk memahami perusahaan untuk melihat bidang usahanya, kondisi keuangannya serta hasil dari usahanya.
- 3) Peramalan (*Forecasting*), laporan keuangan disusun untuk meramal dan memprediksi kondisi masa depan terkait dengan keadaan entitas perusahaan dimasa yang akan datang.
- 4) Sebagai Sarana Diagnose (*Diagnosis*), laporan keuangan disusun untuk menganalisis resiko yang terjadi di perusahaan, kemungkinan terjadinya masalah yang terjadi dalam suatu perusahaan, baik masalah yang timbul dari internal ataupun eksternal.

5) Evaluasi (*Evaluation*), laporan keuangan disusun untuk mengevaluasi dan juga menilai bagaimana kinerja suatu perusahaan termasuk manajemen dalam rangka meningkatkan tujuan perusahaan secara efektif (Hidayat, 2018, hal. 4-5).

c. Kegunaan Laporan Keuangan

Pihak yang berkepentingan atau stakeholder sangat membutuhkan laporan keuangan sebagai alat untuk mengukur seberapa besar perkembangan perusahaan, untuk melihat dan mengukur hasil usaha perusahaan dari waktu ke waktu serta untuk melihat sejauh mana perusahaan telah mencapai tujuan yang telah di rencanakan oleh perusahaan. Laporan keuangan berpengaruh terhadap pengambilan keputusan karena laporan keuangan digunakan sebagai alat komunikasi antara data keuangan atau finansial dengan pihak yang berkepentingan. Laporan keuangan juga berguna bagi pihak-pihak yang menginvestasikan atau menanamkan modalnya untuk melihat dan mengetahui informasi tentang sejauh mana profitabilitas perusahaan, kelancaran aktivitas dan potensi deviden, karena dengan adanya informasi yang dihasilkan dari laporan keuangan, pemegang saham dapat mengambil

keputusan untuk mempertahankan, membeli atau bahkan menjual sahamnya. Laporan keuangan juga bermanfaat untuk mengetahui keadaan suatu perusahaan, baik keadaan yang terjadi pada masa sekarang ataupun dijadikan sebagai alat untuk meramal kondisi perusahaan di masa yang akan datang (Hidayat, 2018, hal. 3-4).

d. Pengguna Laporan Keuangan

Untuk memenuhi kebutuhan informasi yang berbeda laporan keuangan sangat dibutuhkan oleh para penggunanya, diantaranya:

1) Investor

Laporan keuangan mempunyai peran penting bagi investor yaitu untuk mengetahui berapa besar resiko yang ada dari hasil perkembangan investasi yang dilakukan oleh investor. Investor membutuhkan informasi laporan keuangan untuk membantu membuat dan mengambil keputusan investasi, apakah investor harus menahan, membeli, atau menjual investasi tersebut. Untuk menilai kemampuan perusahaan dalam membayarkan deviden kepada pihak investor juga dapat dilihat dalam laporan keuangan.

2) Kreditor

Informasi keuangan yang disuguhkan berupa laporan keuangan dapat dijadikan oleh kreditor untuk membuat dan mengambil keputusan mengenai apakah perusahaan mampu melunasi hutang beserta bunganya tepat waktu.

3) Pemasok dan Kreditur Usaha Lainnya

Bagi pemasok dan kreditur usaha lainnya, informasi yang disajikan berupa laporan keuangan dapat dijadikan untuk mengambil keputusan mengenai tentang batas jatuh tempo, maksudnya tidak adanya keterlambatan pembayaran atas hutang yang dimiliki dan pembayaran harus dilakukan tepat waktu tidak melebihi batas jatuh tempo.

4) Pemegang Saham (*Shareholders*)

Bagi pemegang saham, laporan keuangan bermanfaat untuk melihat dan mengetahui informasi tentang bagaimana perkembangan dan kemajuan perusahaan, penambahan modal untuk bussiness plan kedepannya, dan pembagian keuntungan yang akan diperoleh.

5) Pelanggan

Informasi keuangan yang disajikan berupa laporan keuangan dapat dijadikan

oleh pelanggan untuk mengetahui tentang kelangsungan hidup perusahaan terutama bagi pelanggan yang bergantung kepada perusahaan atau yang terlibat dalam perjanjian jangka panjang.

6) Pemerintah

Laporan keuangan digunakan oleh pemerintah dan juga lembaga-lembaga yang berada dibawah kekuasaannya untuk mengetahui alokasi sumber daya dan kegiatan perusahaan. Selain itu, pemerintah juga memerlukan informasi untuk menetapkan pajak, mengatur perusahaan, dan untuk menyusun statistik pendapatan dan lain sebagainya.

7) Karyawan

Dengan adanya informasi yang didapatkan dari laporan keuangan dapat membantu karyawan untuk menilai pencapaian perusahaan, misalnya perusahaan pada bulan maret memiliki penjualan yang banyak dan mempunyai profit yang besar, maka dari itu karyawan dapat melihat bahwa dia berhak mendapatkan bonus dari pencapaian perusahaan tersebut. Laporan keuangan dapat membantu karyawan agar mampu memberikan penilaian terhadap

kesempatan kerja dan manfaat pensiun, serta dengan adanya laporan keuangan, karyawan mengerti akan informasi tentang profitabilitas dan stabilitas perusahaan.

8) Masyarakat

Dengan adanya laporan keuangan perusahaan dapat mempengaruhi masyarakat dengan banyak cara, contohnya: adanya laporan keuangan dan pemberian kontribusi terhadap perekonomian nasional dapat membantu masyarakat untuk membaca kecenderungan (*trend*) atau yang sedang viral dan perkembangan serta kemajuan perusahaan dalam berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan (Sari, 2020, hal. 16-17)

e. Karakteristik Kualitatif Laporan Keuangan

1) Relevan

Ada beberapa persyaratan jika informasi di anggap relevan jika:

- a) Memiliki umpan balik (*feedback value*), informasi yang dihasilkan dari laporan keuangan dapat memberi pemahaman kepada pemakainya untuk mengevaluasi atau menegaskan ekspetasinya pada masa lalu.

- b) Mempunyai kegunaan prediktif (*predictive value*), informasi yang dihasilkan berdasarkan hasil kejadian masa kini dan masa lalu, dapat membantu para pihak yang membutuhkan agar dapat memprediksi ke masa yang akan datang.
 - c) Tepat waktu, informasi yang disajikan harus tepat waktu agar informasi tersebut tidak basi, jika disajikan tidak tepat waktumaka akan berpengaruh dalam pengambilan keputusan.
 - d) Lengkap, informasi akuntansi harus disajikan secara lengkap, terdapat semua informasi didalamnya, yang berpengaruh terhadap setiap pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pihak yang bersangkutan dengan memperhatikan kendala yang ada (Hasan, Gusnardi, 2018, hal. 5).
- 2) Dapat Dipahami

Laporan keuangan yang disajikan harus dapat dipahami oleh para pemakainya yang tidak rumit dan disesuaikan dengan batas pemahaman para pengguna. Para pengguna atau pemakai laporan keuangan dianggap telah mempunyai pengetahuan tentang

bagaimana aktivitas ekonomi dan bisnis maupun akuntansi ataupun memiliki kemauan dan pemahaman untuk mempelajari informasi yang dimaksud.

3) Keandalan

Informasi yang dihasilkan oleh laporan keuangan harus mempunyai kualitas yang andal, harus bebas dari kesalahan material, sesuatu yang menyesatkan, dan dapat digunakan oleh pemakainya sebagai penyajian yang jujur dan tulus dari yang seharusnya disajikan secara wajar diharapkan dapat disajikan. Informasi yang andal adalah dapat diverifikasi, informasi yang disajikan dalam laporan keuangan dapat di uji, dan apabila di uji lebih dari satu kali oleh pihak yang berbeda, hasilnya tetap menunjukkan kesimpulan yang tidak jauh berbeda.

4) Dapat Dibandingkan

Informasi yang terdapat pada laporan keuangan dapat diuji dan dibandingkan dengan laporan keuangan perusahaan lain pada umumnya atau laporan keuangan periode sebelumnya. Analisa yang dilakukan oleh pihak manajemen untuk mengukur efisiensi usaha dan memberikan penjelasan mengenai perubahan yang

terjadi dalam kondisi keuangan. Sedangkan perbandingan eksternal yaitu menganalisa data operasi perusahaan dan perkembangan data keuangan dari tahun ke tahun untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan keuangan perusahaan (Hasan, Gusnardi, 2018, hal. 6-7).

f. Jenis-Jenis Laporan Keuangan

1) Neraca (*Balance Sheet*)

Neraca (*Balance Sheet*) adalah laporan yang menunjukkan posisi keuangan perusahaan pada periode tertentu. Dengan adanya laporan neraca dapat mengetahui posisi keuangan suatu perusahaan. Maksudnya dengan adanya laporan neraca, para pemakainya dapat mengetahui aktiva apa saja yang dimiliki oleh perusahaan, mulai dari aktiva lancar, aktiva tetap serta untuk mengetahui berapa hutang yang dimiliki oleh perusahaan mulai dari hutang jangka pendek sampai ke hutang jangka panjang.

2) Laporan Laba Rugi (*Income Statement*)

Laporan Laba Rugi (*Income Statement*) adalah laporan keuangan yang menyajikan berapa hasil usaha dari perusahaan dalam suatu periode tertentu, di dalam laporan laba rugi digambarkan dari mana saja

sumber pendapatan perusahaan, jumlah penjualan, beban-beban yang dikeluarkan oleh perusahaan. Dari laporan laba rugi pengguna laporan keuangan dapat mengetahui berapa laba atau rugi yang dialami oleh perusahaan pada periode tertentu. Jika selisih pendapatan lebih besar dari beban yang dikeluarkan maka perusahaan dikatakan laba, jika hal sebaliknya terjadi, maka perusahaan dikatakan rugi. Laporan laba rugi adalah laporan yang menggambarkan keberhasilan yang dicapai atau kegagalan yang terjadi pada suatu perusahaan pada jangka waktu tertentu dan dapat diukur atau dinilai dengan satuan uang.

3) Laporan Perubahan Modal

Laporan perubahan modal adalah laporan yang menggambarkan perubahan modal suatu perusahaan pada periode tertentu. Laporan perubahan modal merupakan suatu informasi atau laporan yang menggambarkan perubahan-perubahan atas modal yang terjadi dalam suatu periode akuntansi. Di dalam laporan perubahan modal akan tergambarkan perubahan modal awal menjadi modal akhir. Di dalam laporan perubahan modal

juga dicantumkan laba atau rugi perusahaan yang dijadikan sebagai penambah atau pengurang dari modal awal, tidak hanya laba atau rugi, jumlah prive yang diambil oleh pemilik juga menjadi pengurang modal awal.

4) Laporan Arus Kas

Laporan arus kas adalah laporan yang menggambarkan seluruh yang berhubungan tentang aktivitas dari perusahaan, laporan yang menjelaskan arus kas masuk dan keluar suatu perusahaan, aktivitas apa saja yang berpengaruh, baik yang bersifat langsung maupun tidak langsung. Laporan arus kas dibuat sesuai dengan konsep selama periode laporan keuangan. Laporan arus kas memiliki beberapa unsur seperti arus kas masuk terdiri dari rincian berapa jumlah penjualan yang terjadi dan berapa jumlah penerimaan yang didapatkan baik dari piutang maupun penjualan tunai, selain itu arus kas juga mempunyai kas keluar yang terdiri dari rincian pembayaran apa saja yang dilakukan oleh perusahaan seperti, pembayaran gaji karyawan. Laporan Catatan Atas Laporan Keuangan

Laporan yang menyediakan informasi jika ada laporan keuangan yang kurang jelas dan membutuhkan penjelasan tertentu disebut laporan catatan atas laporan keuangan. Maksudnya adalah apabila ada nilai atau komponen di dalam laporan keuangan yang membutuhkan penjelasan terlebih dahulu agar lebih jelas. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar pihak-pihak yang memiliki kepentingan tidak salah penafsiran atas laporan keuangan yang disajikan (Misnaningsih, 2019, hal. 29-31)

2. Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Kegiatan jual beli atau yang disebut perdagangan dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh penghasilan atau pendapatan. Pendapatan tersebut dapat dijadikan sebagai modal untuk melanjutkan keberlangsungan usaha kedepannya dan untuk memenuhi kebutuhan. Pendapatan merupakan suatu penerimaan baik berupa barang maupun uang dari pihak lain ataupun pihak sendiri dari suatu aktivitas atau pekerjaan yang dilakukan dan dinilai dengan uang atas harga yang berlaku pada saat ini. Selain itu pendapatan juga diartikan sebagai semua hasil yang diperoleh setelah bekerja dan melakukan suatu usaha.

Menurut Mardiasmo, pendapatan adalah seluruh penambahan kemampuan ekonomis yang diperoleh atau diterima oleh seseorang, yang diperoleh dari luar negeri maupun dalam negeri yang dijadikan untuk menambah kekayaan atau konsumsi wajib pajak yang bersangkutan dengan nama dan bentuk apapun (Aguswijaya, 2021, hal. 10).

3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)
a. Kategori Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Suatu usaha dapat dikategorikan kedalam usaha mikro apabila usaha yang dijalankan mempunyai penghasilan penjualan pertahun sebanyak Rp 300.000.000 (tiga ratus juta), dan memiliki jumlah kekayaan maksimal Rp 50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta usaha tersebut dimiliki oleh seseorang atau badan usaha. Selanjutnya usaha kecil dapat dikategorikan jika usaha tersebut adalah milik seseorang atau badan usaha, yang dalam aktivitasnya menghasilkan penjualan paling banyak Rp 300.000.000- Rp 2.500.000.000 pertahun dan kekayaan yang dimiliki sebanyak Rp 50.000.000- Rp 500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan. Kemudian usaha menengah, suatu usaha dapat dikatakan usaha menengah jika

usaha tersebut mempunyai penghasilan tahunan sebanyak Rp 2.500.000.000- Rp 50.000.000.000 dan usaha tersebut berdiri sendiri, milik seseorang atau badan usaha tanpa campur tangan pihak lain dan mempunyai kekayaan diluar tanah dan bangunan sebanyak Rp 500.000.000-Rp 10.000.000.000.

b. Kendala yang Dihadapi UMKM

Dalam praktiknya, UMKM tidak selalu berjalan mulus dan lancar sesuai dengan yang sudah dirancang dan direncanakan oleh para pelaku usaha, pemilik atau pengelolanya. Sering sekali terjadi banyak rintangan dan hambatan yang dihadapi dalam menjalankan usaha, seperti dalam hal sumber daya manusia, perizinan, pembiayaan dan promosi. Rudiantoro dan Siregar telah mengadakan penelitian dan menyatakan bahwa permasalahan yang dihadapi oleh UMKM diantaranya: keterbatasan pendidikan yang menyebabkan para pelaku usaha tidak memahami atau mengenal tentang akuntansi, penyusunan laporan keuangan atau tata pembukuan, kurangnya kerajinan dan kedisiplinan dalam melakukan pembukuan atau membuat laporan keuangan, hal ini menyebabkan tidak adanya kecukupan dana

untuk membeli software akuntansi atau mempekerjakan akuntan untuk mempermudah dan memperlancar pelaksanaan pembukuan akuntansi. Sebagian besar UMKM baru akan membuat atau menyusun laporan keuangan usahanya apabila mereka ingin atau memerlukan sesuatu yang salah satu syaratnya terkait dengan laporan keuangan, seperti persyaratan untuk meminjam uang ke bank.

c. Peran Akuntansi bagi UMKM

Akuntansi sering disebut sebagai “bahasa bisnis”, karena akuntansi mempunyai peran penting dalam dunia bisnis atau usaha, dengan adanya akuntansi dapat dijadikan alat komunikasi, banyak informasi yang dibutuhkan oleh pihak internal dan eksternal untuk mengevaluasi bagaimana kinerja atau kondisi keuangan perusahaan. Akuntansi dapat membantu mengarahkan, mengelola, dan mengatur mengenai sumber daya yang dimiliki perusahaan. Informasi akuntansi dapat dijadikan sebagai pegangan dan landasan karena dapat dijadikan oleh para manager perusahaan dalam menetapkan harga, mengendalikan biaya, dan menginvestasikan modal perusahaan ke bidang yang diperkirakan paling tepat, terutama dalam mengambil keputusan.

Ediraras menyatakan bahwa informasi akuntansi yang dihasilkan dari laporan keuangan memiliki peran penting dalam mencapai keberhasilan usaha, tidak hanya usaha yang berskala besar, tetapi bagi usaha kecil juga sangat bermanfaat.

Laporan keuangan yang disusun berdasarkan proses akuntansi agar memudahkan para investor atau pihak yang berkepentingan dengan organisasi atau perusahaan tersebut untuk menilai, menganalisis dan mengevaluasi bagaimana manager atau pegawai menggunakan sumber daya yang ada dalam organisasi atau perusahaan (Hasan, Gusnardi, 2018, hal. 48-50).

4. Penerapan Laporan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm) Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Di Kelurahan Koto Panjang

Secara umum penerapan penyusunan laporan keuangan pada UMKM di Kelurahan Koto Panjang masih jauh dari kata layak, dari hasil wawancara menunjukkan bahwa masih banyak pemilik usaha yang enggan menyusun laporan keuangan karena pemilik usaha mengaku bahwa tidak memahami tentang laporan keuangan, pemilik usaha mengatakan bahwa ia tidak

mengerti cara pencatatan dan penyusunan laporan keuangan yang baik dan benar. Pemilik usaha menganggap tidak perlu karena menyusun laporan keuangan akan menyita banyak waktu dan juga terlalu rumit. Selain itu dengan hasil penjualan yang tidak menentu dan pemilik usaha bisa handle penjualan agar usaha yang dijalankan tetap berjalan seperti biasa dan tanpa adanya penyusunan laporan keuangan pemilik usaha tetap dapat memperoleh keuntungan. Seringkali pemilik usaha kecil merasa bahwa usaha yang dijalanannya cukup berjalan baik dan normal, tanpa disadari terkadang usaha yang mereka jalani tidak berjalan baik atau tidak mempunyai perkembangan yang baik (Wawancara Ibu Sri Susanti dan Ibu Sonya).

Pemilik usaha belum mengetahui tujuan penyusunan laporan keuangan itu untuk apa disusun, hal ini dikarenakan pemilik usaha memiliki rangkap jabatan sekaligus sebagai manager keuangan. Tujuan dibuatnya laporan keuangan adalah untuk memberikan informasi mengenai posisi keuangan perusahaan yang bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan laporan keuangan untuk membuat keputusan dan menunjukkan tanggung jawab manajemen atas sumber daya yang telah di percayakan kepada pihak manajemen. Selain tidak mengetahui

manfaat laporan keuangan, pemilik usaha juga tidak memisahkan uang pribadi dengan uang hasil usahanya, pemilik usaha mengaku keuangan hasil usaha bercampur dengan keuangan pribadi. Hal tersebut terjadi, saat pemilik usaha mendapatkan atau menerima pendapatan maka keuangan tersebut dibelanjakan untuk kebutuhan pribadi tanpa memperhitungkan kebutuhan usahanya terlebih dahulu (Wawancara Ibu Del).

Ada juga pemilik usaha yang hanya melakukan pencatatan atas hutang-hutang yang dimiliki oleh pembeli, namun pencatatan hutang-hutang tersebut masih kurang jelas dan lengkap karena pemilik warung hanya mencatat nama dan jumlah hutang pembeli saja, tanpa mencantumkan tanggal berapa pembeli berhutang dan jenis barang yang dibeli oleh pembeli. Pemilik usaha mengaku kesulitan dalam menyusun laporan keuangan karena latar belakang pendidikan dan tidak adanya tutor dan pedoman yang dapat dijadikan referensi untuk belajar membuat laporan keuangan (Wawancara Ibu Ref).

Selain itu, ada pemilik usaha yang telah melakukan pencatatan tetapi masih belum sesuai dengan ilmu akuntansi, karena pencatatan yang dilakukan oleh pemilik usaha belum menunjukkan tahap-tahap seperti yang telah ada dalam siklus akuntansi dan pencatatan hanya dapat dipahami

oleh pemiliknya saja. Pemilik usaha hanya melakukan pencatatan secara manual karena belum memiliki laptop dengan membuat kolom quantity, keterangan, harga, masuk, modal, dan laba. Kemudian pemilik usaha baru menghitung berapa jumlah uang masuk dan berapa jumlah uang keluar dan pencatatan ini dilakukan setiap hari (Wawancara Saudari Nurul Suhada).

Dari hasil observasi dan wawancara diatas dapat dikatakan bahwa penerapan laporan keuangan pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kelurahan Koto Panjang masih terbilang minus dan bisa dikatakan belum layak dan diperlukan adanya edukasi dan tutor tentang pentingnya penyusunan laporan keuangan dalam peningkatan pendapatan serta adanya transparansi dan juga pemisahan hasil usaha dengan uang pribadi. Dengan adanya pencatatan laporan keuangan dapat mendukung usaha terutama di bidang keuangan karena peningkatan dan pengaturan laba dapat dirancang dan diencanakan dengan menggunakan pencatatan laporan keuangan (Puspita, 2021, hal. 62).

D. Kesimpulan

Dalam penelitian ini hampir seluruh pelaku Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Koto Panjang belum menerapkan pencatatan laporan keuangan

meski dalam bentuk yang sederhana. Pelaku Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Koto Panjang hanya melakukan pencatatan seperti piutang, dan ada juga yang melakukan pencatatan secara manual karena tidak mempunyai komputer dengan membuat kolom quantity, keterangan, harga, masuk, modal, dan laba. Kemudian pemilik usaha baru menghitung berapa jumlah uang masuk dan berapa jumlah uang keluar dan pencatatan ini dilakukan setiap hari. Bahkan ada juga bisa dikatakan sebagian besar pelaku usaha tidak melakukan pencatatan pada saat terjadi transaksi bahkan tidak membuat penyusunan laporan keuangan. Penyebabnya adalah latar belakang pendidikan yang dimiliki oleh pelaku usaha, pelaku usaha belum memahami dan belum mengetahui tata cara pembuatan laporan keuangan yang benar sesuai standar. Ada juga pemilik usaha yang menganggap bahwa tidak perlu menyusun laporan keuangan karena tanpa laporan keuangan pemilik usaha tetap dapat menghandle usahanya dan tetap memperoleh keuntungan dari usaha yang dijalankan. Pemilik usaha juga belum menerapkan teori entitas usaha, maksudnya adalah pemilik usaha belum memisahkan keuangan operasional dari usahanya dengan keuangan untuk pengeluaran pribadi atau yang sering disebut prive. Pengambilan prive yang tidak di kontrol atau yang berlebihan dapat berpengaruh kepada penguangan ekuitas di laporan keuangan yang menyebabkan saldo menjadi berkurang. Selain itu, pemilik usaha belum memahami tujuan dibuatnya laporan

keuangan serta membuat laporan keuangan akan menyita banyak waktu dan rumit. Tujuan penyusunan laporan keuangan adalah memberikan informasi tentang posisi keuangan perusahaan yang bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan laporan keuangan dalam rangka untuk membuat keputusan ekonomi dan laporan keuangan dapat dijadikan bahan pertanggung jawaban oleh pihak manajemen. Tidak hanya belum memahami tujuan laporan keuangan, pemilik usaha belum memiliki kesadaran tentang pentingnya pencatatan laporan keuangan.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

Hasan, Amir., dan Gusnardi. (2018). *Prospek Implementasi Standar Akuntansi*. Bandung: Sadaripress

Hidayat, Wastam Wahyu. (2018). *Analisa Laporan Keuangan*. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia

Sari, Mella Katrina. (2020). *Analisa Laporan Keuangan*. Semarang: Politeknik Negeri Semarang

Rumambi, dkk. (2019). *Penyusunan Laporan Keuangan UMKM*. Manado: Polindo Press

Skripsi

Misnarningsih, Lusy Nur. (2019). *Penerapan Laporan Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kecamatan Pahandut Kota Palangkaraya*. Institut Agama Islam Negeri Palangkaraya, Palangkaraya

Aguswijaya, Aditia Anwar. (2021). *Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Di Desa Samaturue Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Sinjai*. Universitas Muhammadiyah Makassar, Makassar

Jurnal

Puspita, Indah Lia dkk. (2021). *Pengelolaan Usaha dan Keuangan bagi UMKM Desa Harapan Jaya Kec. Kedondong. Kab. Pesawaran*. Vol. 1 No. 2, Desember 2021

Mahwiyah, Eka Reza Wahyudi. (2021). *Analisis Pencatatan Laporan Keuangan pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Studi Kasus Pada UMKM Bakso Tip Top Tahun 2020*. ISSN : 25993437, e-ISSN: 26148914

Wawancara

Sri Susanti. *Analisis Penerapan Laporan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm) Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Di Kelurahan Koto Panjang*. Hari Senin 16 Agustus 2022

Sonya. *Analisis Penerapan Laporan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm) Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Di Kelurahan Koto Panjang*. Hari Senin 16 Agustus 2022

Del. *Analisis Penerapan Laporan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm) Untuk*

Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Di Kelurahan Koto Panjang. Hari Selasa 16 Agustus 2022

Ref. *Analisis Penerapan Laporan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkh) Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Di Kelurahan Koto Panjang. Hari Selasa 16 Agustus 2022*

Nurul Suhada. *Analisis Penerapan Laporan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkh) Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Di Kelurahan Koto Panjang. Hari Senin.15Agustus 2022*

**STRATEGI KELAYAKAN KEBUN BUAH NAGA
DALAM BERSAING DI ERA GLOBALISASI
(Studi Kasus: Kampuang Limo Jao, Jorong Koto
Hilalang, Balingka, Kec. Ampek Koto, Kab. Agam)**

Andri Syahputra

*Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Akuntansi Syariah
Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek*

syahputraandri956@gmail.com

Abstrak:

Penelitian ini bermaksud untuk menganalisis semua biaya-biaya yang diperlukan dalam produksi buah naga yang ada di Kampuang Limo Jao, Jorong Koto Hilalang, Balingka. Kemudian biaya tersebut dikaitkan dengan analisis *Break even Point* (BEP) atau bisa disebut dengan titik impas dimana kegiatan usaha tidak memperoleh untung dan juga tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut, pemilik usaha perkebunan buah naga dapat menaksirkan harga jual dimana harga tersebut tidak terlalu mahal, tetapi tidak membuat pemilik usaha mengalami kerugian dan tentunya juga memperoleh keuntungan. Dikarenakan, harga pasar buah naga ini relatif mahal dan jarang sekali terjangkau bagi masyarakat dengan kondisi ekonomi menengah ke bawah. Dan apakah harga pasar buah naga ini mahal dipengaruhi oleh biaya produksi yang besar atau apakah dari perawatannya yang begitu besar. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengajarkan kepada pemilik usaha perkebunan buah naga yang ada di Kampuang Limo Jao, Jorong Koto Hilalang, Balingka. Tentang bagaimana cara menaksirkan harga jual

yang sesuai dengan menggunakan analisis dari *Break Even Point* (BEP). Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif, dengan menggunakan teknik observasi dan wawancara secara langsung.

Kata Kunci: *Buah Naga, BEP*

A. Pendahuluan

Buah naga dengan nama latin *Hylocerus undatus* memiliki bentuk bulat memanjang dengan jumbai atau sisik berwarna hijau pada permukaan kulit. Di Indonesia, ada dua *varietas* yang umum ditemukan, yaitu buah naga merah dan buah naga putih. Meskipun memiliki warna yang berbeda, keduanya memiliki kandungan gizi yang hampir serupa. Didalam buah naga terdapat banyak kandungan gizi seperti protein, karbohidrat, serat, kalsium, natrium, kalium, fosfor, zat besi, vitamin b1, vitamin b2, vitamin c, mineral. Selain itu buah naga juga mengandung likopen yaitu senyawa dari kelompok karotenoid yang memberikan warna merah pada buah naga merah, likopen juga memiliki sifat antioksidan yang dapat menangkal radikal bebas, sebagai penyebab munculnya berbagai penyakit.

Buah naga disamping memiliki kandungan gizi, juga memberikan banyak manfaat bagi kesehatan tubuh, seperti menjaga kulit kencang dan elastis karena mengandung antioksidan yang disebabkan tingginya kandungan vitamin c serta berbagai senyawa bioaktif didalamnya. Manfaat lainnya yaitu dapat mengurangi resiko kanker, meningkatkan kesehatan jantung, mengontrol

kadar gula darah, meningkatkan sistem kekebalan tubuh, meredakan batuk dan flu, menurunkan berat badan, memperlancar sistem pencernaan, menjaga kesehatan tulang, melawan radang sendi dan lain sebagainya.

Perkebunan buah naga pada kota Bukittinggi, khususnya pada Kampuang Limo Jao, Jorong Koto Hilalang, Balingka tidak terlalu banyak yang mulai membuka usaha perkebunan buah naga, maka dari itu masih terdapat kemungkinan peluang dalam mendirikan usaha perkebunan buah naga. Pada umumnya buah naga ini banyak digemari pada kalangan masyarakat dikarenakan rasanya yang enak juga mengandung banyak khasiat yang dapat bermanfaat bagi tubuh. Namun sayang sekali, pada saat ini, buah naga tidak terlalu disukai masyarakat disebabkan oleh harga pasarnya terlalu mahal yang mana terakhir tercatat pada menjelang bulan Ramadhan lalu mencapai seharga Rp. 40.000,00/Kg. Maka dari itu penggemar buah naga berangsur-angsur menjadi sedikit.

Strategi yang tepat untuk mengetahui serta memperoleh harga jual yang pas atau sesuai dapat kita gunakan teori BEP (Break Even Point) atau titik impas dimana yang merupakan salah satu bentuk akuntansi manajemen khususnya analisis Cost Volume Profit (CVP) yang populer dengan perhitungan titik impas pemilik usaha yang menunjukkan volume pendapatan yang tidak menimbulkan laba atau rugi. BEP berarti suatu keadaan dimana usaha dijalani tidak mengalami laba dan juga tidak

mengalami rugi artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi ini dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan. Total biaya (biaya tetap dan biaya variabel) sama dengan total penjualan sehingga tidak ada laba tidak ada rugi.

Analisa BEP memberikan penerapan yang luas untuk menguji tindakan-tindakan yang diusulkan dalam mempertimbangkan alternatif-alternatif atau tujuan pengambilan keputusan yang lain. Analisa BEP tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan usaha yang break even saja, akan tetapi analisa *Break Even Point* mampu memberikan informasi kepada pemilik usaha mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungan dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan

Secara sederhana, dalam menentukan harga jual dari teori BEP, harga jual ditetapkan dari biaya produksi atau dapat dikatakan sebagai semua biaya perawatan kebun ditambahkan dengan keuntungan yang ingin dicapai atau dapat disebut target penjualan hasil dari kebun. Perhitungan harga jual akan sangat menentukan kapan BEP akan dicapai, begitu pula sebaliknya, analisis BEP dapat menentukan apakah harga jual sudah ideal untuk barang atau jasa yang diproduksi.

Dengan melakukan analisis BEP, kita akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai, dan juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun

agar tidak mengalami kerugian. Sebagai contoh jika pemilik usaha sudah mengetahui titik impas, maka dapat ditentukan perencanaan labanya agar dapat mengetahui penjualan minimal.

Berdasarkan pemaparan diatas, peneliti tertarik untuk mengangkat judul penelitian pada Kuliah Kerja Nyata KKN) ini dengan judul “**Strategi Kelayakan Kebun Buah Naga Dalam Bersaing di Era Globalisasi (Studi Kasus: Kampuang Limo Jao, Jorong Koto Hilalang, Balingka, Kec. Ampek Koto, Kab. Agam, Kota Bukittinggi)**”

B. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif. Pendekatan dalam deskriptif kuantitatif ini ialah suatu penelitian yang bertujuan untuk mendeskripsikan suatu fenomena, peristiwa, gejala dan kejadian yang terjadi secara faktual, sistematis, serta akurat. Metode pendekatan deskriptif kuantitatif ini bertujuan untuk menjelaskan suatu fenomena dengan menggunakan angka yang menggambarkan karakteristik dari subjek yang diteliti.

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman, perhitungan, serta pencatatan mengenai bagaimana cara menentukan harga jual yang sesuai dengan menggunakan teori BEP (*Break Even Point*) atau disebut sebagai titik impas. *Break Even Point* dapat diartikan sebagai suatu kondisi dimana tidak terjadi

keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian. Analisis ini akan mengajarkan masyarakat dalam penentuan harga jual. Yang mana harga tersebut tidak membuat usaha menjadi rugi ataupun memperoleh keuntungan yang berlebihan dan juga dapat mengetahui seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan turun agar tidak mengalami kerugian kepada pemilik usaha perkebunan buah naga.

Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode survei (observasi) dengan mengadakan pengamatan langsung kelapangan dan melakukan wawancara kepada narasumber yaitu pemilik usaha perkebunan buah naga yang ada pada daerah Balingka. Maka dari itu, data yang digunakan dalam penelitian ini adalah *interview* (wawancara) dan observasi.

C. Pembahasan

Penelitian ini dilaksanakan di Batu Gadang (dibelakang MTSN Balingka) Kampuang Limo Jao, Jorong Koto Hilalang, Balingka, Kecamatan Ampek Koto, Kababupaten Agam. Lokasi penelitian ini dipilih secara sengaja dengan pertimbangan bahwa daerah tersebut merupakan sentra produksi buah naga merah satu-satunya yang ada di daerah Balingka yang diusahakan oleh bapak Irsyad yang memiliki luas kebun selebar 15 x 75 m. Perkebunan buah naga didaerah ini berlangsung selama kurang lebih 3 tahun mulai dari tahun 2019 dan masih bertahan sampai saat ini.

A. Buah Naga

Buah naga dengan nama latin *Hylocerus undatus* memiliki bentuk bulat memanjang dengan jumbai atau sisik berwarna hijau pada permukaan kulit. Menurut Martasuta spesies buah naga yang bisa dikonsumsi berasal dari genus *Hylocerus*, *Salenicerus* dan *Mediocactus*. Kelompok *Hylocerus* memiliki 17 spesies. Tiga diantara sudah banyak dibudidayakan secara komersial adalah *Hylocerus undatus* (daging buah putih), *Hylocerus polyrhizus* (daging buah merah keunguan), dan *Hylocerus costaricensis* (daging buah super merah). Kulit buah ketiga spesies ini berwarna merah. Bobot perbuah berkisar 400g-650g dengan kadar kemanisan 10-15 Brix.

Buah naga termasuk golongan buah non-klimakterik sehingga harus dipanen pada tingkat kematangan yang tepat. Agar diperoleh mutu yang seragam maka setelah buah dipanen dilakukan sortasi. Sortasi secara umum bertujuan menentukan klasifikasi komoditas berdasarkan mutu sejenis yang terdapat dalam komoditas itu sendiri. Kualitas buah naga ditentukan (Nafis Khuriyati, 2018).

Pembibitan buah naga dilakukan secara vegetatif, yaitu dengan stek batang atau slur. Pembibitan dilakukan secara langsung dilapangan dengan cara memotong slur-slur tua (minimal berumur 2 tahun) dan produktif (sudah pernah berbuah). Slur yang telah didapat dipotong dengan ukuran 30-35 cm. Bagian ujung bawah stek dibuat meruncing untuk mempermudah pertumbuhan akar seta

sebagai penanda bagian yang akan ditanam kedalam tanah. Selanjutnya stek dikeringkan selama 2-3 minggu untuk mengeringkan luka bekas potongan. Setelah dikeringkan, bahan stek siap ditanam ke lahan (Oktiadewi Kristiandiny dan Slamet Susanto: 2016).

Alat dan bahan yang digunakan dalam penanaman buah nagameliputi cangkul, linggis, tali rafia, meteran, 3 buah stek batang dan tiang penopang buah naga. Tiang penopang ini berupa 3 buah besi dengan ukuran 10 mm dengan ukuran 2,5 meter akan ditanam sedalam 50 cm kedalam tanah kemudian dicor dengan semen kedalam pipa ukuran 3 inci. Jarak tanaman yang diterapkan adalah 2,5 m x 2,5 m. Media tanam yang diperlukan untuk menanam buah naga antara lain adalah pupuk organik (pupuk kandang atau pupuk kompos) dengan takaran 5-10 Kg yang kemudian akan dicampur dengan tanah, dan pupuk anorganik (NPK) dengan takaran 50 gram.

Pemupukan menggunakan dua jenis pupuk ini, yaitu pupuk organik dan anorganik tidak dianjurkan dilakukan secara bersamaan, karena dapat menyebabkan dampak yang buruk bagi tanaman. Namun, pemberian kedua jenis pupuk ini dianjurkan dilakukan secara bergantian. Untuk pemupukan saat penanaman bibit lebih baik jika menggunakan pupuk organik (pupuk kandang atau pupuk kompos) sekali dalam 4 bulan karena pupuk organik dapat menambah unsur hara pada tanah. Lalu diselingi dengan pemberian pupuk anorganik (NPK) sekali dalam 4 bulan.

Pengikatan cabang sulur dilakukan pada cabang yang tumbuh di sulur utama agar pertumbuhannya teratur ke atas hingga mencapai ujung tiang penopang buah naga. Setiap pertambahan ketinggian sekitar 30 cm dilakukan pengikatan cabang menggunakan tali rafia. Ikatan dapat dilepas apabila akar pada sulur telah tumbuh merambat dan kuat pada tiang penopang. Setelah sulur-sulur utama tanaman buah naga mencapai ujung tiang dan bercabang, selanjutnya dilakukan pengaturan letak cabang sulur yang bertujuan mengarahkan pertumbuhan tanaman menjadi normal dan membentuk kanopi yang baik.

Buah naga mulai berbuah pada umur 1-2 tahun setelah tanam. Uur panen buah naga yang tepat ialah sekitar 53 hari, masa panen buah naga ialah 6 bulan. Pemanenan tersebut tidak dilakukan secara serentak setiap bulannya, tetapi berdasarkan pesanan dari konsumen. Konsumen memesan buah naga berdasarkan jumlah (kg) yang diinginkan. Buah naga akan dipanen pada waktu tertentu hingga jumlah beratnya mencapai bobot sesuai dengan pesanan, sehingga buah yang berada di kebun tidak dipanen samapai habis (Oktiadewi Kristiandiny dan Slamet Susanto: 2016).

Berdasarkan hasil observasi pada lokasi penelitian, dapat diketahui bahwa dalam 1 tiang penopang buah naga, terdapat 3 batang buah naga. Masing-masing batang buah naga jika dipanen dalam kurung waktu satu tahun, maka satu batang buah naga dapat menghasilkan hasil panen seberat 50 kg, hasil panen dalam 1 tiang penopang buah

naga dalam satu tahun dapat menghasilkan sebesar 150 kg. Sedangkan total tiang penopang buah naga yang dimiliki bapak Irsyad adalah sebanyak 150 tiang. Jadi total keseluruhan hasil panen perkebunan buah naga yang dimiliki bapak Irsyad adalah sebesar 22,5 ton dalam satu tahun.

B. Break Even Point

Break Even Point (BEP) adalah suatu keadaan perusahaan dimana dengan keadaan tersebut perusahaan tidak mengalami kerugian juga perusahaan tidak mendapatkan laba sehingga terjadi keseimbangan atau impas. hal ini bisa terjadi bila perusahaan dalam pengoperasiannya menggunakan biaya tetap dan volume penjualannya hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variable (Agustina Pradita Marhaeni, 2009).

Volume penjualan di mana penghasilannya (revenue) tepat sama besarnya dengan biaya totalnya, sehingga perusahaan tidak mendapatkan keuntungan atau menderita kerugian dinamakan Break Even Point. Rumusan untuk menghitung BEP = titik impas

1. Atas dasar rupiah.

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

2. Atas dasar unit.

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC}}{\text{S}}$$

P - VC

Keterangan:

FC	= Biaya tetap
VC	= Biaya variabel perunit
P	= harga jual per unit
S	= penjualan
BEP (Rp)	= Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam rupiah
BEP (Q)	=Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam unit

Analisa Break Even Point atau titik impas adalah cara mengetahui volume penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita rugi juga belum memperoleh keuntungan (dengan kata lain = 0). Oleh sebab itu pihak perusahaan harus berusaha bagaimana cara meningkatkan laba untuk memperoleh laba yang maksimum dengan melihat volume penjualannya.

Menurut Syafarudd Alwi (1990 : 127-128) bahwa analisa BEP dapat membantu pemilik usaha dalam mengambil keputusan antara lain:

- Jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.
- Seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.

d. Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang akan diperoleh.

Analisa Break Even Point adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh karena analisa tersebut sering disebut biaya, keuntungan dan volume kegiatan (Agustina Pradita Marhaeni, 2009). Dalam analisa BEP terdapat dua macam biaya:

a. Biaya tetap

Menurut Hansen dan Mowen yang dialihbahasakan oleh Ancella A. Hermawan (2000:85) biaya tetap adalah biaya yang tetap sama dalam jumlah seiring dengan kenaikan atau penurunan keluaran kegiatan. Adapun biaya tersebut meliputi:

- 1) Gaji
- 2) Penyusutan
- 3) Asuransi
- 4) Sewa
- 5) Bunga utang
- 6) Biaya kantor

Jenis pengeluaran tertentu harus digolongkan sebagai biaya tetap hanya dalam rentang kegiatan yang terbatas. Rentang kegiatan yang terbatas ini disebut dengan rentang yang relevan. Total biaya tetap akan berubah di luar kegiatan yang relevan.

b. Biaya Variabel

Menurut Hansen dan Mowen yang dialihbahasakan oleh Ancella A. Hermawan (2000 : 85) biaya variabel adalah biaya yang meningkat dalam total seiring dengan peningkatan keluaran kegiatan dan menurun dalam total seiring dengan penurunan keluaran kegiatan. Biaya variabel itu antara lain adalah sebagai berikut:

- 1) Bahan baku
 - 2) Upah buruh langsung
 - 3) Kondisi penjualan
 - 4) Biaya produksi
 - 5) Biaya pemasaran
- ### 3. Biaya Total

Biaya total (TC) adalah merupakan seluruh biaya yang akan di keluarkan oleh perusahaan atau dengan kata lain, biaya total ini merupakan jumlah dari biaya variable dan biaya tetap” (Swastha,1991). Dapat disimpulkan, biaya total adalah jumlah dari keseluruhan biaya biaya yang harus atau akan dikeluarkan dari jumlah kedua biaya variabel dan biaya tetap atas hasil yang produksi yang dihasilkan atau akan direncanakan (Immas Nurhayati, 2017).

Dalam analisis BEP terdapat manfaat bagi manajemen antara lain:

1. Membantu pengendalian melalui anggaran (budgetery control). Membantu menunjukkan

perubahan apabila ada yang diperlukan untuk menjadikan biaya selaras dengan pendapatan.

2. Meningkatkan dan menyeimbangkan penjualan. Berlaku sebagai sinyal peringatan untuk menggugah manajemen terhadap kemungkinan kesulitan dalam program penjualan. Jika penjualan secara relatif tidak cukup tinggi dibandingkan dengan biasanya seperti semestinya, kenyataan ini akan diperhatikan. Dengan demikian akan tersedia cukup waktu guna mengevaluasi kembali teknik penjualan.
3. Menganalisa dampak volume penjualan. Memberi jawaban atas pertanyaan seperti:
 - a. Berapa banyak volume penjualan saat ini bisa berkurang sebelum industri menderita rugi?
 - b. Berapa kenaikan laba bila ada kenaikan volume penjualan?
4. Menganalisis harga jual dan dampak perubahan biaya. Menunjukkan pengaruh yang mungkin terjadi atas laba akibat perubahan harga jual yang disertai oleh perubahan lain, sebagai contoh:
 - a. Perubahan apa yang dapat diharapkan dalam laba jika terjadi perubahan harga dengan asumsi semua faktor lainnya tetap/konstan?
 - b. Jika harga barang dikurangi apa kombinasi perubahan volume dan biaya yang paling praktis untuk diberikan dan apa pengaruh

- bersih kombinasi industri tersebut terhadap laba?
- c. Demikian pula jika harga naik apa kombinasi perubahan dan pengaruhnya terhadap laba yang layak untuk diharapkan?
5. Merundingkan upah. Membantu manajemen karena:
 - a. Menunjukkan dengan cepat kemungkinan pengaruh perubahan usulan gaji terhadap laba (dianggap tidak ada perubahan efisiensi karyawan)
 - b. Memberikan bantuan dalam menentukan kemungkinan penghematan efisiensi yang dapat melindungi posisi laba industri.
 6. Menganalisa bauran produk. Memungkinkan dilakukan pengujian krisis atas bauran produk. Analisa impas untuk tiap jalur produk merupakan bantuan yang berharga dalam menentukan produk mana yang mungkin harus dihapuskan.
 7. Menilai keputusan-keputusan kapitulasi dan ekspansi lanjutan memberi sarana guna menilai terlebih dahulu usulan belanja barang modal yang dapat mengubah struktur biaya industri.
 8. Menganalisa margin pengamanan sebagai cadangan margin pengaman dan cara untuk mempengaruhi melalui pengamanan (Agustina Pradita Marhaeni, 2009).

C. Deskripsi Usaha Perkebunan Buah Naga

Awal mulanya perkebunan buah naga ini dimulai dari modal usaha. Tentunya modal menjadi hal yang sangat penting untuk diperhatikan, karena bisa jadi jika tidak memperhatikan modal awal dalam memulai usaha akan berakibat fatal, bisa-bisanya usaha yang kita bangun tidak berjalan sesuai dengan keinginan kita yang disebabkan oleh keterbatasan modal awal dalam memulai usaha.

Modal awal dalam memulai usaha perkebunan buah naga ini dapat diakumulasikan

a. Tiang penopang buah naga

Buah naga ini merupakan tumbuhan yang merambat dan tidak mempunyai batang untuk penopang buahnya. Tiang penopang yang digunakan ialah berupa besi yang diperkirakan tahan lebih lama jika dibandingkan dengan kayu seperti bambu, batang dan lain-lain, dimana tidak bertahan lama dan suatu saat akan lapuk dengan seiring berjalannya waktu. Tiang penopang berupa besi dimiliki oleh bapak Irsyad sebanyak 150 tiang.

Komponen-komponen tiang penopang buah nagasebai berikut:

- 1) Pipa 3"- (89 mm) seharga Rp. 327.500 per 5 meter. Pipa yang dibutuhkan untuk satu tiang penopang ialah sepanjang 2,5 meter. Jadi pipa 3"- (89 mm) sepanjang 2,5 meter seharga Rp. 131.000

- 2) Besi 10mm sepanjang 15 meter seharga Rp. 105.000. besi yang dibutuhkan untuk satu tiang penopang ialah sepanjang 2,5 meter. Jadi harga besi 10mm sepanjang 2,5 meter seharga Rp. 17,500. dan dalam satu tiang penopang buah naga diperlukan 3 buah besi
- 3) Ban sepeda motor
Ban sepeda motor juga diperlukan dalam tiang penopang buah naga dimana satu unit ban sepeda motor seharga Rp. 2.500
- 4) Semen
Semen juga diperlukan dalam pembuatan tiang penopang buah naga, dimana satu sak semen padang 40kg seharga Rp. 60.000. Jika diperkirakan dalam pembuatan satu tiang penopang buah naga Cuma dibutuhkan sekitar 3 kg semen. Jadi 3kg semen seharga Rp. 4.500
- 5) Pasir
Pasir juga dibutuhkan dalam pembuatan tiang penopang buah naga. Jika diperkirakan dalam pembuatan satu tiang penopang, hanya diperlukan 3kg pasir bangunan seharga Rp. 15.000

Berikut tabel total modal dasar dalam pembuatan satu tiang penopang buah naga

No	Material	Harga (Rp)
1	Pipa 3”-(89mm) 2,5 meter	131.000

2	Besi 10mm 2,5 meter x 3 unit	52.500
3	Ban sepeda motor 1 unit	2.500
4	Semen 3kg	4.500
5	Pasir 3kg	15.000
Total		205.500

b. Bibit Buah Naga

Bibit buah naga dapat diperkirakan seharga Rp. 25.000 per batangnya. Bibit yang diperlukan dalam satu tiang penopang ialah sebanyak 3 unit bibit. Jadi dalam satu tiang penopang buah naga yang sudah ditanami 3 unit bibit senilai Rp. 75.000. Jadi, total seluruh biaya pembelian bibit ialah 150 (tiang penopang buah naga) x Rp. 75.00 (harga 3 unit bibit buah naga dalam satu tiang penopang) = Rp. 11.250.000.

Berdasarkan hasil observasi kepada lokasi, dapat diketahui bahwa bapak Irsyad selaku pemilik usaha kebun buah naga yang berada di Balingka tidak melakukan pembelian bibit buah naga, namun bibit yang diperoleh beliau berasal dari pemberian dari rekan kerjanya.

c. Sewa Tanah.

Sewa tanah pada perkebunan buah naga bapak Irsyad ialah sebesar Rp. 2.000.000 dalam jangka waktu 5 tahun kedepannya. Jika dialokasikan dalam satu tahun, maka sewa tanah pada perkebunan buah naga menjadi senilai Rp. 400.000 untuk jangka satu tahun.

Berikut tabel dari sewa tanah dalam satu tahun

No	Objek	Harga (Rp)
1	Sewa tanah jangka waktu satu tahun	400.000

d. Biaya perawatan

Biaya perawatan kebun terdiri dari beberapa biaya, seperti:

1) Pemupukan

Pupuk bisa dikatakan sebagai material yang ditambahkan pada media tanaman untuk mencukupi kebutuhan hara yang diperlukan tanaman sehingga mampu memproduksi dengan baik. Pupuk juga dapat didefinisikan sebagai suatu bahan yang mengandung satu atau lebih unsur hara atau nutrisi bagi tanaman untuk menopang tubuh dan berkembangnya tanaman yang bersangkutan. Tanaman buah naga diberi dua macam pupuk yakni pupuk organik dan pupuk anorganik. Pupuk anorganik yang digunakan ialah jenis NPK dan ZK. Pupuk NPK seberat 50Kg seharga Rp. 115.000, harga perkilonya sebesar Rp. 2.300.

Dimana masing-masing tiang penopang buah naga diberi pupuk seberat 50 gram untuk satu bibit, dalam satu tiang penopang terdapat tiga bibit buah naga, sehingga total pupuk anorganik yang dikeluarkan untuk satu tiang penopang buah naga ialah: $50 \text{ gram} \times 3 \text{ bibit buah naga} = 150 \text{ gram}$ pupuk yang dikeluarkan dalam satu tiang penopang buah naga. Total pupuk anorganik (NPK) yang dikeluarkan bapak Irsyad selama satu kali pemupukan ialah seberat 22,5 Kg ($150 \text{ tiang penopang} \times 150 \text{ gram pupuk untuk satu tiang} = 22.500 \text{ gram}$ atau 22,5 Kg dalam satu kali pemupukan). Total biaya 22,5 Kg (besar pupuk dalam satu kali peupukan) \times Rp. 2.300 (harga pupuk perkilogram) = Rp. 51.750,00 biaya pupuk anorganik (NPK) yang harus dikeluarkan sekali dalam 4 bulan.

Pemberian pupuk organik juga sangat penting untuk pertumbuhan buah naga. Pemberian pupuk anorganik dengan pemberian pupuk organik tidak dilakukan secara bersamaan, dan pemberian pupuk pada buah naga bisa dilakukan secara bergantian seperti pertama pemberian pupuk anorganik seperti NPK sekali dalam lima bulan, lalu dilanjutkan dengan pemberian pupuk organik berupa pupuk kompos maupun pupuk kandang dengan takaran 5-10 Kg yang kemudian dicampur dengan tanah kemudian diburkan secara melingkar

pada satu tiang penopang buah naga. Untuk perkebunan buah naga bapak Irsyad menggunakan pupuk organik berjenis pupuk kompos organik 50 Kg dengan harga sebesar Rp. 40.000. akumulasi biaya dapat diprediksi sebagai berikut:

Pupuk organik yang digunakan ialah pupuk kompos organik seberat 50 Kg dengan harga sebesar Rp. 40.000,00. Pemberian pupuk untuk satu tiang penopang buah naga dilakukan sekali dalam 4 bulan. Namun, untuk pemberian pupuk pada perkebunan buah naga dilakukan secara bergantian antara pemberian pupuk organik dan pemberian pupuk anorganik, dikarenakan pemberian pupuk yang berbeda ini tidak dianjurkan, tetapi pemberian pupuk boleh dilakukan secara bergantian dimisalkan pertama dilakukan pemberian pupuk organik (Pupuk kandang atau pupuk kompos) dilakukan sekali dalam 4 bulan, setelah pemberian pupuk organik tersebut, diselingi dengan pemberian pupuk anorganik (Pupuk NPK) sekali dalam 4 bulan, dan begitu seterusnya. Alokasi dana terkait dengan pemberian pupuk organik dapat diketahui sebagai berikut:

Pemberian pupuk organik dilakukan sekali dalam tiga bulan dengan takaran 5-10 Kg kemudian dicampur dengan tanah untuk satu tiang penopang buah naga. Kebun buah naga bapak

Irsyad memiliki tiang penopang sebanyak 150 tiang, pupuk organik yang digunakan ialah pupuk organik kompos seberat 50 Kg seharga Rp. 40.000,00. Jadi dapat diakumulasikan pupuk organik kompos seberat 50 Kg seharga Rp. 40.000,00, yang akan diberi pupuk sebanyak 150 tiang penopang buah naga. Untuk satu tiang penopang buah naga pupuk kompos yang digunakan seberat 5 Kg kemudian dicampur dengan tanah lalu ditaburi disekeliling satu tiang penopang buah. Dalam satu karung pupuk kompos akan terberi pupuk sebanyak 50 Kg (pupuk kompos) : 5 Kg (pupuk untuk satu tiang penopang) = 10 tiang penopang yang akan terberi pupuk dalam satu karung pupuk kompos seberat 50 Kg. Sedangkan yang harus diberi pupuk sebanyak 150 tiang. Jadi $150 \text{ (tiang penopang)} : 10 \text{ (tiang penopang yang sudah diberi pupuk)} = 15$ karung pupuk yang harus tersedia dengan total biaya keseluruhan pupuk organik kompos sebesar Rp. 40.000,00 (harga satu karung pupuk kompos) x 15 karung pupuk yang dibutuhkan = Rp. 600.000,00 untuk pemberian pupuk organik kompos sekali dalam 4 bulan.

Berikut biaya pemupukan dalam satu tahun pertama pemupukan ialah:

No	Objek	Berat	Harga pupuk (Rp)	Total (Rp)
1	Pupuk organik kompos	30 karung (per 50 Kg)	40.000	1.200.000,00
2	Pupuk anorganik (NPK)	22,5 Kg	2.300/Kg	51.750,00
Total				1.251.750,00

Pemupukan buah naga pada tahun pertama sebesar Rp. 1.251.750,00. dikarenakan saat penanaman bibit buah naga, dianjurkan memeberikan pupuk organik terlebih dahulu sebesar 15 karung (per 50 kg) untum pemupukan 4 bulan pertama seharga Rp. 600.000. Selanjutnya, pemberian pupuk kedua dilakukan dengan memberikan pupuk anorganik (pupuk NPK) sebesar 22,5 kg dengan biaya Rp. 51/750,00 selama 4 bulan kedeaan. Dan pemeberian pupuk 4 bulan kedepannya lagi dilakukan pemeberian pupuk organik sebesar 15 karung (per 50 kg) dengan harga sebesar Rp. 600.000,00. Karena pemberian pupuk anatar pupuk organik dan pupuk anorganik tidak dianjurkan diberikan secara bersamaan atau dapat dibilang dicampur anatar pupuk organik dengan pupuk anorganik. Jadi total

biaya pemberian pupuk pada tahun pertama dalam penanaman buah naga ialah sebesar Rp. 1.251.750,00.

Berikut biaya pemupukan dalam tahun kedua ialah:

No	Objek	Berat (kg)	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	Pupuk anorganik (NPK)	45 Kg	2.300	103.500,00
2	Pupuk organik kompos	15 karung (per 50 Kg)	40.000	600.000,00
Total Biaya				703.500,00

Pemupukan buah naga pada tahun pertama sebesar Rp. 703.500,00. Karena pemberian pupuk pada tahun kedua ini melanjutkan dari pemberian pupuk pada tahun penanaman bibit yaitu pada tahun pertama. Pemberian bibit pada tahun pertama berakhir dengan pemberian pupuk organik, maka dari itu pada awal tahun kedua dilakukan pemberian pupuk secara bergantian selama sekali dalam 4 bulan yaitu dengan memberikan pupuk anorganik (pupuk NPK) seberat 22,5 kg seharga Rp. 51.750,00. Selanjutnya, pemberian pupuk tahap kedua yakni dengan memberikan pupuk

organik (pupuk kompos) sebesar 15 karung (per 50 kg) dengan biaya sebesar Rp. 600.000,00 selama 4 bulan kedepan. Dan pemberian pupuk 4 bulan kedepannya lagi dilakukan pemberian pupuk anorganik sebesar 22,5 kg dengan harga sebesar Rp. 51.750,00. Jadi pemberian pupuk pada tahun kedua yaitu pemberian pupuk anorganik sebanyak 2 kali dalam satu tahun, sedangkan pemberian pupuk organik dilakukan sekali dalam satu tahun. Jadi total biaya pemberian pupuk pada tahun kedua ialah sebesar Rp. 703.500,00.

2) Pestisida

Pestisida merupakan suatu bahan atau material yang digunakan untuk membasmi atau mengendalikan organisme-organisme pengganggu tanaman. Penggunaan pestisida secara berlebihan bisa menyebabkan kondisi tanaman menjadi berbahaya. Karena itu penggunaan pestisida harus sesuai dengan dosis agar manfaat penggunaannya tetap bisa dirasakan oleh tanaman.

Dari observasi yang dilakukan, dapat diketahui bahwa pestisida yang digunakan adalah *Herbisida Roundup* yang digunakan oleh pemilik kebun buah naga untuk membunuh *gulma* disekitar lahan perkebunan. Di mana *gulma* ini tumbuhan yang tumbuh disekitar tanaman budidaya yang kehadirannya tidak diinginkan pada lahan pertanian, karena menurunkan hasil produksi dan

juga menjadi sarang hama dan penyakit bagi tanaman budidaya. Biaya *Herbisida Roundup* satu liter adalah sebesar Rp. 283.000.

Berikut tabel total biaya pestisida yang digunakan antarlain:

No	Objek	Berat Pestisida	Harga (Rp)
1	<i>Herbisida Roundup</i>	1 Liter	283.000

D. Analisis Kelayakan Usaha Perkebunan Buah Naga

Total Produksi Buah naga dalam 1 tahun ialah: Dalam satu tiang penopang buah naga dapat menghasilkan panen sekitar 50 Kg dalam satu tahun. Sedangkan total semua tiang penopang buah naga berjumlah 150 tiang.

Jadi Total Produksi buah naga dapat diperkirakan = 50 Kg x 150 Tiang = 7.500 Kg dalam satu tahun

Pengolongan Biaya Tetap

- Biaya Tiang penopang = Rp. 30.750.000
{Rp 205.000 (biaya 1 tiang penopang) x 150 (tital keseluruhan tiang) = Rp. 30.750.000,00}
- Sewa tanah 1 tahun = Rp. 400.000
{Rp. 2.000.000 (sewa tanah 5 tahun) : 5 tahun = Rp. 400.000,00}

- Penyusunan Sewa tanah	= Rp. 320.000	
	{Rp. 2.000.000,00 (Harga perolehan) – Rp. 400.000,00 (Nilai residu) : 5 (Jangka waktu) = Rp. 320.000,00}	
Total Biaya Tetap		Rp. 31.470.000
Penggolongan Biaya Variabel		
- Biaya pupuk	=	Rp. 1.251.750
- Biaya Pestisida	=	Rp. 283.000
Total Biaya Variabel		Rp. 1.534.750
Total biaya		Rp. 33.004.750

- a. Biaya Produksi Usaha Pemilik Kebun Buah Naga
- Biaya Produksi sama dengan Biaya Total, dimana biaya total adalah jumlah biaya tetap ditambah dengan jumlah biaya variabel yang digunakan dalam usaha kebun buah naga. Rata-rata biaya total yang dikeluarkan dalam satu tahun dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Biaya Produksi Rata-Rata Yang Di Kelurakan

Keterangan	Jumlah (Rp)
Biaya Tetap (FC)	31.470.000
Biaya Variabel (VC)	1.534.750
Jumlah	33.004.750

Berdasarkan Tabel 1 diatas, dapat diketahuibahwa total biaya produksi yang

dikeluarkan oleh pemilik kebun buah naga dalam satu tahun adalah sebesar Rp. 33.004.750 yang terdiri dari penjumlahan biaya tetap sebesar Rp. 31.470.000 dan biaya variabel sebesar Rp. 1.534.750.

b. *Break Even Point* (BEP) Petani Buah Naga

BEP Harga

Rata-rata BEP harga yang harus diterima pemilik kebun buah naga di Balingka supaya impas, petani harus menerima harga sebesar Rp. 4.500 Kg. Agar usaha yang dilakukan pemilik kebun buah naga menguntungkan, karena harga jual produksi buah naga sebesar Rp. 20.000 bahkan bisa mecapai harga Rp. 40.000 per Kg, lebih besar dari titik impas BEP harga sebesar Rp. 4.401 Kg.

Dan pemilik kebun buah naga bisa untuk menaruh harga pada buah naga setengah dari harga pasar yakni sebesar Rp. 10.000. Karena berada diatas titik impas juga harga nya yang tidak begitu mahal

Tabel 2. Rata-Rata BEP Harga Buah Naga

Keterangan	Jumlah (Rp)
Biaya Total (TC)	33.004.750
Jumlah Produksi (Y)	7.500
BEP harga	4.401

BEP Produksi

Rata-rata BEP jumlah produksi pemilik kebun buah naga di Balingka sebanyak 3.213 Kg sudah

mencapai titik impas. Ini menunjukan BEP produksi atau titik impas pemilik kebun buah naga sebesar 3.213 Kg, maka usaha yang dilakukan pemilik kebun buah naga sudah layak karena mengalami keuntungan dari total produksi sebesar 7.500 Kg. Rata-rata produksi pemilik kebun buah naga di Balingka dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. BEP Produksi Buah Naga

Keterangan	Jumlah (Rp)
Harga Jual (P)	10.000
Biaya Tetap (FC)	31.470.000
Rata-rata Biaya Variabel (AVC)	205
BEP Produksi	3.213

c. **Penerimaan**

Penerimaan tunai skala usaha tani didefinisikan sebagai nilai uang yang diterima dari penjualan produk skala usaha tani, tidak mencakup pinjaman uang untuk keperluan skala usaha tani (Miler dan Meiners, 2000). Penerimaan merupakan hasil perkalian antara jumlah produksi dengan harga jual. Penerimaan juga dtentukan oleh besar kecilnya produksi yang dihasilkan dari harga produk tersebut. Berikut merupakan tabel penerimaan yang diperoleh petani buah naga pada Tabel 4.

Tabel 4. Penerimaan Rata-Rata Yang Diperoleh Pemilik Kebun Buah Naga

Keterangan	Jumlah (Rp)
Total Produksi (kg)	7.500
Harga Jual (Rp)	10.000
Penerimaan (Rp)	75.000.000

Berdasarkan Tabel 3 diatas, dapat dilihat bahwa rata-rata penerimaan yang diperoleh pemilik kebun buahnaga dalam jangka satu tahun sebesar Rp. 75.000.000 yang merupakan hasil dari total produksi dikali dengan harga jual. Penerimaan ini merupakan pendapatan kotor yang diperoleh petani sebelum dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan dalam usahanya.

BEP Penerimaan

Rata-rata penerimaan pemilik kebun naga di Blainka menerima penerimaan sebesar Rp. 75.000.000, sedangkan untuk BEP penerimaan sebesar Rp. 643.71. Jadi usah pemilik kebun buah naga di Balingka yang dilakukan oleh pemilik kebun menguntungkan untuk diusahakandan sudah layak diusahakan. Rata-rata BEP penerimaan pemilik kebun buah naga yang ada di Blainka dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. BEP Penerimaan Pemilik Kebun Buah Naga

Keterangan	Jumlah (Rp)
Harga Jual (P)	10.000
Biaya Tetap (FC)	31.470.000
Rata-rata Biaya Variabel (AVC)	205
BEP Penerimaan	643.971

d. Pendapatan Usaha Pemilik Kebun Buah Naga

Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dari semua biaya produksi. Pendapatan mempunyai hubungan erat dengan tingkat produksi yang dicapai, apabila produksi meningkat maka pendapatan juga akan meningkat. Berikut merupakan pendapatan yang diterima pemilik kebun buah naga di Blaingka dapat dilihat pada tabel 6.

Tabel 6. Pendapatan yang Diperoleh Pemilik Kebun Buah Naga

Keterangan	Jumlah (Rp)
Penerimaan	75.000.000
Biaya Produksi	33.004.750
Pendapatan	41.995.250

e. Keuntungan Usaha Pemilik Kebun Buah Naga

Keuntungan usaha tani merupakan penerimaan bersih yang diterima oleh petani dengan mengurangi biaya implisit. Biaya implisit merupakan biaya yang

diterima oleh telah diperhitungkan secara langsung dengan uang. Biaya implisit merupakan tenaga kerja dalam keluarga yang tidak dibayar atau diupah. Biaya implisit dapat diperkirakan sebesar Rp. 400.000 perbulannya, maka dalam jangka waktu 1 tahun sebesar Rp. 4.800.000. Untuk mengetahui keuntung usaha dari pemilik kebun buah naga yang ada di Blaingka dapat dilihat dari Tabl 7.

Tabel 7. Keuntungan Rata-Rata Pemilik Kebuh Buah Naga

Keterangan	Jumlah (Rp)
Pendapatan	41.995.250
Biaya Implicit (TKDK)	4.800.000
Keuntungan	37.195.250

E. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada penelitian ini dapat disimpulkan bahwa

Usaha perkebunan buah naga yang dimiliki bapak Irsyad menghasilkan produksi buah naga dalam satu tahun ialah sebesar 7.500 Kg atau 7,5 Ton. Dimana dalam penentuan harga, penerimaan serta pendapatan pada usaha perkebunan buah naga ini dapat dianalisis dari analisis *Break Even Point* (BEP)

Break Even Point berarti suatu keadaan dimana usaha tidak mengalami kerugian juga tidak mendapatkan laba sehingga terjadi keseimbangan atau impas. Dalam

analisis ini, harga jual mengalami titik impas pada harga sebesar Rp. 4.401 per Kg. Dimana harga tersebut tergolong murah, karena BEP tidak mencapai harga 14.000 atau 15.000 per Kg. dan pemilik kebun buah naga yakni bapak Irsyad dapat memperoleh harga jual sebesar Rp. 10.000 per Kg yang lebih rendah dari harga pasar yakni sekitar Rp. 20.000 - 25.000 . Harga jual Rp. 10.000 dipengaruhi oleh beberapa hal. Pertama, perkebunan buah naga yang dimiliki bapak Irsyad tidak melakukan pembelian bibit pada kebunnya, bibit tersebut diperoleh beliau dari pemberian rekan kerjanya yang mana jumlah binit buah naga yang diterima sekitar 450 bibit, dimana harga satu bibit buah naga diperkirakan sebesar Rp. 25.000 per satu batang. Jika ditotalkan harga pembelian bibit dapat mencapai nominal Rp. 11.250.000. Kedua, dalam perawatan kebun buah naga bapak Irsyad tidak menggaji kayawan dalam merawat kebun tersebut. Namun kebun buah naga hanya dirawat oleh beliau sendiri tanpa adanya tambahan tenaga kerja. Faktor ini mempengaruhi biaya produksi buah naga, dimana terjadi penurunan biaya produksi yaitu penurunan pada biaya tetap yang menyebabkan BEP harga jual menjadi rendah. Jika BEP harga jual rendah, maka bapak Irsyad dapat memperoleh harga jual lebih rendah dari harga pasarnya dan harga tersebut juga dapat dijangkau oleh masyarakat lokal, dikarenakan buah naga ini pada umumnya sangat mahal. Tetapi tidak merugikan usaha yang dimiliki beliau.

BEP produksi buah naga diperoleh sebesar 3.213 Kg dalam kurun waktu 1 tahun, jadi untuk memperoleh laba dalam penjualan, bapak Irsyad harus dapat menjual buah naga lebih dari total diatas. Sedangkan hasil produksi buah naga yang dimiliki beliau menghasilkan panen seberat 7.500 Kg dalam satu tahun dan sudah melebihi dari titik impas yang telah diteliti. Jika beliau menjual dengan harga Rp. 10.000 per Kg, maka akan memperoleh pendapatan dari penjualan sebesar Rp. 41.995.250 dalam satu tahun penanaman total pendapatan tersebut sudah diluar dari seluruh biaya produksi yang ada.

Jadi, harga pasar dalam buah naga ini menjadi relatif mahal disebabkan dari besarnya biaya-biaya produksi dalam memproduksi buah naga. Karena titik impas atau BEP dengan rata-rata harga normalnya sebesar Rp. 14.000 sampai dengan Rp. 15.000 per Kg. Tetapi berbeda dengan perkebunan buah naga yang dimiliki oleh bapak Irsyad dimana pada usaha perkebunannya terdapat beberapa pengurangan dari total biaya produksinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Kristriandiny, Oktiadewi. Susanto, Slamet. 2016. *Budidaya Daya Buah Naga Putih (Hyloceresus Undatus) di Sleman, Yogyakarta : Panen dan Pascapanen.*
- Kurniawati, Nafis. Fribrianto, Muh Bayu. Nugroho, Darmawan Ari. 2018. Penentuan Kualitas Buah Naga (*Hylocereus Undatus*) Dengan Metode Non-

Destruktif. Jurnal Teknologi & Industri Hasil Pertanian. Vol. 23 No. 2

Nurhayati, Immas. Rivai, Novan Mushaf. 2018. *Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Penetapan Traif Biaya Dan Kuantitas Penggunaan Parkir*. Jurnal Ilmiah Inovator

Pradita Marhaeni, Agustina. 2018. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tegel Di Kecamatan Pedurungan Periode 2004-2008 (Studi Kasus Usaha Manufaktur)*

**STRATEGI YANG DIGUNAKAN
MASYARAKAT DALAM MENINGKATKAN
PENDAPATAN PEREKONOMIAN DENGAN
MENGEMBANGKAN BIBIT IKAN NILA DI
JORONG KOTO KACIAK, MANINJAU,
KECAMATAN TANJUNG RAYA**

Haizatul Fauziah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam , Akuntansi Syariah

Abstrak

Penelitian ini dibuat dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana strategi masyarakat dalam meningkatkan pendapatan perekonomian dengan mengembangkan bibit ikan nila di Jorong Koto Kaciak, Maninjau, Kecamatan Tanjung Raya . Bibit ikan adalah ikan dengan ukuran tertentu yang digunakan sebagai bahan organik dalam budidaya. Budidaya ikan nila merupakan upaya pelestarian ikan nila dengan pemberian pakan secara teratur dan teratur serta pengecekan kualitas air tambak. Jorong Koto Kaciak, Maninjau merupakan salah satu kecamatan di Tanjung Raya yang berpotensi untuk pengembangan benih ikan nila. Namun, terdapat beberapa kendala dalam pengembangan benih ikan nila seperti pemanfaatan sumber daya lahan, keterbatasan modal, aspek panen dan pasca panen, jumlah benih yang mati sebelum panen, kualitas dan persaingan. Data dan informasi yang dibutuhkan adalah data primer dan data sekunder. Data yang diperoleh dari dianalisis dengan analisis SWOT. Hasil penelitian ini menyarankan bahwa

ada beberapa strategi yang dapat diterapkan sebagai prioritas untuk membantu nelayan mengembangkan usahanya. Artinya, kami mengumpulkan modal dengan membiayai baik kerabat kami maupun para pembudidaya ikan nila lainnya, dan menghadapi persaingan yang harus mereka hasilkan. Kualitas ikan nila, memperluas wilayah pasar ikan nila ke luar daerah bahkan ke dalam negeri, pengembangan sumber daya manusia menjadi prioritas utama dalam pengembangan budidaya ikan nila, pemanfaatan kelembagaan, pengembangan tanaman dan optimalisasi luas tanam nila penyandang dana untuk budidaya, kesepakatan antar pengusaha untuk memperluas akses pemasaran, meningkatkan mutu benih dan mutu produk nila, serta menjaga keamanan.

Kata Kunci: Bibit ikan nila, analisis SWOT, Usaha bibit ikan, Strategi Pengembangan.

A. Pendahuluan

Perikanan di seluruh Indonesia adalah sektor yang berperan sangat penting, sumber daya dapat digunakan untuk meningkatkan pembangunan ekonomi dan sumber daya dapat digunakan untuk kesejahteraan rakyat Indonesia. Sumber daya yang digunakan sangat beragam dan begitu pula kemungkinannya. Selain stok ikan laut yang memiliki keunggulan dan potensi untuk dikembangkan, stok ikan air tawar juga sangat dapat dimanfaatkan. Sumberdaya perikanan air tawar seperti sungai, danau, rawa dan badan air lainnya juga banyak dimanfaatkan untuk budidaya perikanan dan sangat berguna untuk melakukan kegiatan penangkapan ikan. Di

Danau Maninjau, budidaya ikan nila memiliki prospek pengembangan yang sangat baik karena ketersediaan lahan dan air yang subur. Nila juga ikan, dikonsumsi dan air tawar. Hal ini juga menunjukkan bahwa nila merupakan ikan curah yang sangat penting. Menggarisbawahi pentingnya komoditas nila adalah kenyataan bahwa sangat toleran terhadap kondisi air, sangat toleran terhadap lingkungan dan memiliki kemampuan untuk tumbuh dengan baik.

Budidaya ikan nila dikatakan memiliki potensi yang luar biasa untuk dimanfaatkan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan seorang budidaya ikan. Karena permintaan konsumen terhadap ikan nila, maka perlu dikembangkan budidaya ikan nila untuk meningkatkan produksi dan memenuhi permintaan para konsumen. Benih ikan adalah juvenil ikan dengan ukuran tertentu yang digunakan sebagai bahan organik dalam budidaya. Budidaya ikan nila merupakan upaya untuk melindungi ikan nila dengan melakukan pengecekan kualitas air kolam dan pemberian pakan secara rutin dan rutin. Potensi budidaya ikan nila sangat tinggi karena mudah dirawat, cepat tumbuh, sangat tahan, dan sangat beragam di lokasi budidaya. Hal pertama yang harus dilakukan dalam budidaya ikan nila adalah memilih lokasi budidaya.

Budidaya ikan nila berlangsung di tempat yang airnya tidak terlalu deras dan anginnya tidak terlalu kencang. Oleh karena itu, lokasi tumbuh harus mudah

diakses untuk transportasi dan penerangan dan dekat dengan sumber pakan dan benih. Kawasan budidaya harus jauh dari sumber limbah dan aktivitas manusia. Perairan yang harus memiliki aliran dan sirkulasi oksigen yang baik dan cukup dalam untuk menghindari pasang surut.

Tahap selanjutnya adalah pemilihan benih. Hasil panen ikan nila juga sangat tergantung dari benih yang digunakan. Itulah mengapa pemilihan benih sangat penting. Benih ikan nila dianggap sangat baik jika kualitasnya sangat baik dan dapat menghasilkan benih dalam jumlah banyak. Karakteristik benih yang luar biasa meliputi ketahanan terhadap penyakit, ukuran yang sama, gerakan yang kuat, dan berat berkisar antara 120 hingga 180 gram. Juga, setelah benih disortir, mereka ditaburkan ke kolam. Bibit yang baik untuk ditanam adalah 60-65 pohon nila / 4.444 m².

Jumlahnya tidak ditambah sampai saat panen. Ikan nila bisa diberi makan dengan umpan yang digantung di air. Komposisi nutrisi pakan ikan nila terdiri dari protein sekitar 28-32%, lemak 8-13% dan karbohidrat sekitar 45-55%. Pakan yang digunakan pada hewan ini juga dilengkapi dengan mineral dan vitamin. Pemberian vitamin pada ikan nila dapat membuat dagingnya lebih beraroma dan gurih, sehingga dapat mempercepat pertumbuhan dan ukuran tubuh.

Jadwal pemberian pakan ikan nila dapat dilakukan pada pagi dan sore hari. Budidaya ikan nila itu mudah. Oleh karena itu, ikan nila harus sangat mudah dirawat,

cepat tumbuh dan berkembang biak, dan sangat tahan terhadap hama dan penyakit. Untuk itu, banyak ikan nila yang bisa dibudidayakan di kolam sungai, karung jaring apung, keranjang, sawah dan tambak maupun kolam biasa. Lahan lain yang saat ini digunakan untuk tujuan lain dianggap "bukan kolam" dan sekarang digunakan untuk menanam nila. Budidaya ikan nila dapat dilakukan di berbagai lingkungan, antara lain sawah, rawa, dan lahan basah lainnya.

Jorong Koto Kaciak, Maninjau merupakan salah satu kecamatan di Tanjung Raya yang berpotensi untuk pengembangan benih ikan nila. Maninjau adalah daerah dengan danau yang disebut Danau Maninjau, yang sebagian besar dihuni oleh cichlids. Namun, terdapat beberapa kendala dalam pengembangan benih ikan nila, antara lain pemanfaatan sumber daya lahan, aspek panen dan pasca panen, serta aspek kualitatif dan kelembagaan. Namun, terdapat beberapa kendala dalam pengembangan benih ikan nila seperti pemanfaatan sumberdaya lahan, keterbatasan modal, aspek panen dan pasca panen, jumlah benih yang mati sebelum panen, kualitas dan persaingan.

Ada beberapa strategi yang dapat diprioritaskan dan dilaksanakan untuk mendukung pengembangan benih bagi nelayan. Pinjaman kepada kerabat dan pembudidaya ikan nila lainnya untuk menambah modal 2. Untuk menanggulangi bencana alam, para pembudidaya ikan nila menyiapkan kolam-kolam cadangan untuk budidaya agar tidak mengalami kerugian 3. Dalam pengembangan usaha

budidaya ikan nila, peningkatan pengembangan sumber daya manusia menjadi prioritas utama. Empat. lembaga dan penyandang dana digunakan untuk pengembangan budidaya. 5. Optimalisasi areal budidaya ikan nila. 6. Terapkan Akses ke Pemasaran. 7. Meningkatkan mutu benih ikan nila dan mutu produk. 8. Kesepakatan Antar Petani untuk Menjaga Keamanan.

Permasalahan yang dihadapi nelayan Jolong Kot Kachak, Maninjau memerlukan strategi pemecahan masalah yang tepat untuk mengembangkan benih ikan nila di wilayah tersebut. Oleh karena itu, menarik untuk mengkaji strategi pengembangan benih ikan nila di Jolong Koto Kaciak, Maninjau, Kecamatan Tanjung Raya.

B. Metode Penelitian Artikel Ilmiah

Karya tulis ilmiah ini ditulis di Jolong Koto Kaciak, Maninjau, Kecamatan Tanjung Raya, Kabupaten Agam. Penentuan jangkauan adalah disengaja atau disengaja. Data yang digunakan dalam penyusunan karya ilmiah ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan melakukan wawancara dan menjawab kuisisioner oleh responden serta dengan observasi langsung di lapangan. Data sekunder berupa data luas lahan dan produksi kopi yang dikumpulkan selama beberapa tahun. Menggunakan analisis SWOT untuk merumuskan strategi pengembangan budidaya perikanan di Kabupaten Jorong koto kaciak, Maninjau dan Tanjung Raya. Analisis SWOT adalah proses yang

membantu bisnis mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Ini membantu mereka mengembangkan strategi untuk mencapai tujuan mereka.

Data yang diperoleh dari peneliti baik yang menggunakan faktor internal (kekuatan/kelemahan) maupun faktor eksternal (peluang/ancaman) disajikan dalam Matriks IFAS (Internal Strategy Factor Analysis Summary) dan Matriks EFAS (External Factor Analysis Summary) yang disajikan dalam bentuk Sebuah faktor strategis disajikan. Tabel Ringkasan Analisis) Matriks. Selain itu, strategi alternatif dapat dihasilkan dalam matriks analisis SWOT berdasarkan kekuatan dan kelemahan, peluang dan faktor ancaman. Selain itu, elemen-elemen ini dapat dihubungkan untuk memberikan beberapa strategi alternatif (SO, ST, WO, WT). Analisis QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) dapat digunakan untuk menentukan prioritas strategis implementasi.

C. Hasil Dan Pembahasan

1. Karakteristik Pengusaha Ikan

Umur, tingkat pendidikan dan pengalaman usaha, serta jumlah anggota keluarga merupakan empat faktor yang berpengaruh signifikan terhadap karakteristik dan keterampilan pengusaha ikan dalam budidaya ikan nila. sebuah).

- a. Usia memiliki pengaruh yang kuat pada pola pikir seorang wirausahawan ketika mencoba sesuatu.

Berdasarkan survei yang dilakukan, diketahui bahwa usia responden berkisar antara 31 hingga 59 tahun atau Rata-rata usia 49 tahun. Dan mereka yang termasuk adalah usia kerja. Pembibitan Produktif Usia wirausaha erat kaitannya dengan tingkat produktivitasnya. Ketika seseorang dalam usia produktif, mereka dapat menjadi produktif di tempat kerja lagi, menghasilkan kinerja yang lebih baik dan pendapatan yang lebih tinggi.

- b. Lama pendidikan juga mempengaruhi pemahaman dan penerimaan ilmu pengetahuan dan teknologi, dan mempengaruhi rasionalitas pengambilan keputusan dalam segala keadaan seiring perubahan zaman. Responden berpendidikan rendah biasanya memiliki enam tahun pendidikan. ⁴Terkait dengan Rendahnya tingkat pendidikan pengusaha perikanan menunjukkan kurangnya kualitas sumber daya manusia untuk pengembangan usaha ikan nila dan akses lapangan kerja non pertanian.
- c. Pengalaman Usaha, Keahlian, Keahlian, dan Kewirausahaan Ketrampilan dalam mengembangkan usaha ini sangat berpengaruh. Pengalaman dalam usaha benih ikan nila berkisar antara 4 sampai 8 tahun bagi sebagian besar responden. Artinya pengusaha ikan nila cukup berpengalaman untuk menjalankan usaha budidaya perikanan dan tahu betul tentang profitabilitas usahanya.d). Besar kecilnya keluarga juga mempengaruhi kemampuan keluarga dalam

menjalankan perekonomian. Anggota dapat bekerja , dapat membantu , dapat meningkatkan pendapatan keluarga. Hasil survei menunjukkan bahwa rata-rata jumlah tanggungan dalam satu keluarga adalah empat orang.

2. Profil Usaha Ikan Nila

Profil usaha Pengusaha Benih Nila juga mencakup besaran ruang lingkup usaha dan modal yang digunakan dan jumlah tenaga kerja , yang semuanya termasuk dalam istilah. Skala usaha biasanya merupakan skala usaha kecil yang dijalankan oleh pengusaha itu sendiri. Penggunaan modal dan saham merupakan modal awal rata-rata pengusaha sebesar Rp 7.000.000 juta. Jumlah tenaga kerja in-house tidak banyak dan penggunaan tenaga kerja dari luar keluarga juga dilakukan dengan sistem pay-by-harvest. B. Distribusi, pemberian pakan, perawatan dan pemeliharaan, dan pemanenan jenis ikan.

3. Konsep Strategi

a. Definisi Strategi

Strategi adalah seni mengubah politik menjadi perang dan perdamaian dengan menggunakan semua sumber daya negara. Strategi secara etimologis adalah metode atau keterampilan mengorganisir dan merencanakan, dan secara terminologis ilmu merencanakan dan mengarahkan. Di sisi lain, sedangkan Griffin, adalah sebuah perencana menyeluruh untuk mencapai sebuah sasaran perusahaan. Dan tidak

hanya mencapai, tetapi juga mendefinisikan strategi untuk menjaga keberlanjutan organisasi di lingkungan organisasinya yang melakukan kegiatannya.

Dalam buku berjudul Pengantar Manajemen Strategis Kontemporer karya Jemly Hutabarat dan Martani Huseini, beberapa pakar dan penulis memaparkan beberapa konsep strategi dalam manajemen. Ini termasuk definisi Gerry Johnson dan Kevan Scholes tentang strategi sebagai arah dan ruang lingkup organisasi jangka panjang. Mencapai keunggulan dengan mengkonfigurasi sumber daya dalam lingkungan yang berubah untuk memenuhi kebutuhan dasar dan memuaskan pemangku kepentingan.

Hanley Mintzberg mendefinisikan strategi sebagai lima P: rencana, proses, orang, tempat, dan produk. Strategi dapat dilihat dari berbagai perspektif: sebagai posisi, rencana, atau aktivitas. Dan, terkadang, mengetahui trik rahasia untuk membantu Anda mencapai tujuan dapat membantu. Cara seseorang mendekati strategi dapat dilihat sebagai sudut pandang. Perspektif ini dapat membantu dalam memahami bagaimana seseorang berpikir dan bagaimana mereka mungkin mendekati suatu masalah. Strategi mengambil bentuk misi, yang mewakili perspektif semua kegiatan. Perencanaan strategis merupakan

suatu proses yang menentukan tujuan kinerja suatu perusahaan, dan merupakan posisi penting yang harus dipegang oleh perusahaan.

Oleh karena itu, pola aktivitas dalam strategi adalah pola umpan balik dan adaptasi. Strategi yang jelas merupakan kunci sukses dalam menyambangi perubahan lingkungan bisnis. Strategi adalah cara untuk mencapai tujuan jangka panjang Anda. Tujuan mungkin merupakan hasil spesifik yang dicapai organisasi dengan memenuhi misinya. Dari berbagai definisi para ahli, kita dapat menyimpulkan bahwa strategi adalah rencana bisnis untuk mencapai tujuan perusahaan yang ada dan lingkungannya. Sementara pemahaman strategi di atas sangat jelas, implikasi strategis yang relevan dengan bisnis Anda harus diidentifikasi dan diklarifikasi. Di bawah ini adalah istilah bisnis/non bisnis strategis.

1. Strategi adalah upaya menggunakan sumber daya perusahaan untuk mencapai tujuan yang direncanakan dengan berusaha mengatasi kesulitan dan tantangan yang ada untuk tujuan tersebut.
2. Tujuan dan sarana khusus untuk memberikan keunggulan kompetitif yang diperlukan.
3. Alat untuk mencapai perubahan melalui klasemen.

Strategi dapat dipandang sebagai rencana yang komprehensif dan terintegrasi dari aktivitas utama organisasi dan menentukan keberhasilannya dalam mencapai tujuan utama dalam lingkungan yang menantang.

Strategi juga didefinisikan sebagai pola respons jaringan terhadap lingkungan dari waktu ke waktu. Definisi ini berarti bahwa setiap organisasi selalu memiliki strategi. Bahkan ketika suatu strategi tidak dirumuskan secara eksplisit, strategi tersebut selalu menyertakan sumber daya lain dengan tantangan risiko yang perlu ditangani dari lingkungan bisnis. Manajemen strategis diperlukan untuk mencapai tujuan strategis suatu organisasi/perusahaan. Manajemen strategis adalah proses mengembangkan dan mengeksekusi strategi.

b. Jenis-jenis Strategi

1. Strategi Bisnis Strategi bisnis mencakup strategi-strategi yang dapat diterapkan oleh manajemen yang berorientasi pada pengembangan makro, seperti strategi pengembangan produk, strategi penetapan harga, strategi akuisisi, dan strategi go-to-market.
2. Strategi investasi Strategi investasi adalah strategi berorientasi investasi, kegiatan seperti apakah perusahaan bermaksud untuk mengejar

strategi pertumbuhan yang agresif atau upaya untuk menembus pasar.

3. Strategi Bisnis Strategi bisnis ini disebut juga strategi bisnis fungsional karena didasarkan pada fungsi aktivitas manajemen seperti: Strategi pemasaran, produksi atau operasional, penjualan, organisasi dan keuangan.

Berdasarkan beberapa komentar di atas, kami menyimpulkan bahwa Strategi ini bisa dipandang sebagai taktik yang komprehensif dan terintegrasi yang berkaitan dengan kegiatan pertama organisasi dan penentuan keberhasilannya dalam menggapai tujuan utamanya dalam keadaan yang menantang. Strategi yang digunakan dalam budidaya ikan untuk memajukan penghasilan pembudidaya perairan adalah permodalan, keahlian, penanggulangan bencana alam, persaingan, dan pemasaran (marketing).

4. Pendapatan

a. Definisi Pendapatan

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, penghasilan dari pekerjaan (usaha, dsb). Di sisi lain, dalam kamus bisnis, pendapatan adalah uang yang diterima oleh individu atau organisasi seperti perusahaan dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, biaya, komisi, keuntungan, dll. Pendapatan pribadi juga dapat didefinisikan sebagai jumlah pendapatan yang dinilai dalam unit mata uang

yang dapat dihasilkan oleh individu atau negara selama periode waktu tertentu. Dari sini, kita dapat menyimpulkan bahwa pendapatan mewakili bagian pendapatan yang diterima anggota komunitas selama periode waktu tertentu sebagai imbalan atau sumbangan faktor produksi.

Dalam konsep ekonomi ini, menurut Adam Smith, pendapatan ialah sejumlah modal yang dapat dikonsumsi tanpa menguranginya, termasuk modal tetap dan modal kerja. Hicks mengatakan bahwa pendapatan adalah jumlah uang yang dihabiskan seseorang selama periode waktu tertentu. Henry C. Simon, di sisi lain, melihatnya dalam hal pendapatan pribadi, mendefinisikan pendapatan sebagai jumlah nilai pasar barang dan jasa yang dikonsumsi dan perubahan nilai kekayaan yang ada pada awal dan akhir periode tersebut (Hafid, 2015:33). Pendapatan daerah adalah pendapatan yang diperoleh individu atau kelompok rumah tangga dalam satu bulan dari gaji atau kinerja usahanya, yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sedangkan pendapatan usaha sampingan adalah pendapatan usaha sampingan yang merupakan pendapatan usaha sampingan selain dari usaha utama dan usaha utama. Penghasilan tambahan yang dihasilkan secara langsung dapat digunakan untuk

mendukung dan meningkatkan penghasilan utama Anda.

Skartawi menjelaskan bahwa dengan meningkatnya pendapatan, orang cenderung mengkonsumsi lebih banyak barang, tetapi hal ini sering menyebabkan peningkatan pemborosan karena kualitas produk menjadi lebih buruk. Sebelum peningkatan pendapatan mengarah pada peningkatan kualitas beras, peningkatan ini relatif kecil. Namun, setelah terjadi peningkatan pendapatan, kualitas beras yang dikonsumsi terus membaik.

Pertumbuhan pendapatan rumah tangga merupakan salah satu indikator kemajuan suatu daerah. Jika pendapatan suatu daerah relatif rendah, demikian pula kemajuan dan kemakmurannya. Pengeluaran ekstra Maya disimpan di bank. Tujuannya adalah untuk memantau kemajuan dalam pendidikan dan produksi, dan dengan demikian mempengaruhi tingkat tabungan orang. Hanya ketika pendapatan penduduk di suatu daerah relatif tinggi maka tingkat kesejahteraan dan kemajuan di daerah itu juga tinggi.

b. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan

Menurut Boediono, faktor-faktor berikut mempengaruhi pendapatan:

1. Banyaknya faktor produksi yang dimiliki seseorang sebagai hasil dari simpanan dan warisan atau pemberiannya pada tahun berjalan. Saya tidak tahu bagaimana melakukannya. Harga per unit setiap faktor produksi.
2. Harga ini ditentukan oleh penawaran dan permintaan faktor-faktor produksi di pasar. Sulit untuk mengetahui apa yang harus dilakukan ketika dihadapkan dengan keputusan yang sulit.
3. Beberapa anggota keluarga bekerja paruh waktu, biasanya dalam kegiatan yang berbeda.

c. Estimasi Pendapatan

Perkiraan pendapatan sangat penting untuk pertukaran yang menghasilkan gaji. Perkiraan gaji juga dapat disampaikan secara tunai atau dalam pertukaran. Tanpa memperkirakan kinerja organisasi secara akurat, sulit untuk mengetahui pentingnya gaji dalam kaitannya dengan ringkasan pajak. Secara khusus, Anda perlu memperkirakan kejelasan pembayaran secara akurat. Jika semua dikatakan selesai, kelebihan adalah sebagai uang atau uang bersama dan jumlahnya. Penghasilan adalah uang

atau ukuran uang yang dihasilkan atau diperoleh oleh Afiliasi.

Namun, di mana arus kas masuk atau afiliasi uang diperbolehkan, nilai wajar dari jumlah mungkin bukan ukuran uang yang nyata atau wajar yang diperoleh. Seperti yang ditunjukkan Schroeder (2001, p.70), perkiraan adalah jumlah atau ukuran jumlah item atau peristiwa, tergantung pada kebijakannya. Estimasi juga merupakan pemeriksaan interaksi untuk mendapatkan data yang lebih lengkap untuk mendeteksi keputusan dari berbagai opsi dalam kondisi dinamis. Estimasi berbasis gaji berarti bahwa estimasi gaji menjamin gaji numerik. Seperti yang ditunjukkan Sofyan (2002, hlm. 168), ada empat metode untuk memperkirakan gaji.

- a. Biaya yang dapat diaudit, atau biaya yang timbul dari transaksi organisasi di masa lalu, adalah alasan utama untuk perkiraan laporan ringkasan anggaran dan biasanya digunakan untuk memperkirakan peningkatan persediaan, sumber daya tetap, dan sumber daya lainnya.
- b. Sebagai contoh, ketika menerapkan metodologi penilaian saham Lower of Cost or Market (LOCOM), digunakan biaya transaksi Buy Now atau Buy Now.

c. Transaksi saat ini, atau nilai transaksi perdagangan saat ini. Misalnya, dapat digunakan untuk memperkirakan produk logam dengan biaya keadaan konstan ketika tidak ada biaya iklan yang dikeluarkan. yaitu Perdagangan masa depan, biaya akan bervariasi tergantung pada perdagangan masa depan. Misalnya, jika kalimat yang disiapkan mengakui hasilnya sebagai , itu akan digunakan untuk menilai biaya masa depan.

d. Pengakuan Pendapatan

Seperti yang ditunjukkan oleh Kieso (2002, p. 3) pengakuan merupakan siklus untuk mencatat dan memasukkan sesuatu dalam catatan dan rangkuman fiskal unsur. Afirmasi mengingat penggambaran postingan untuk kata dan angka, dengan nomordiingat untuk ringkasan anggaran. Penerimaan tidak setara dengan pengakuan, meskipun keduanya sekarang dan kemudian digunakan secara berlawanan dalam penulisan danpraktek pembukuan. Pengakuan adalah cara untuk mengubah aset non-tunai dan pilihan untuk menjadi uang tunai dan paling sesuai digunakan dalam pembukuan dan perincian ringkasan fiskal untuk penawaran sumber daya untuk uang atau kasus untuk uang tunai.

Pengakuan (Smith 2002) adalah kronik dari suatu hal dalam catatan dan laporan moneter

seperti sumber daya, kewajiban, pendapatan, biaya, keuntungan atau kemalangan". Pengakuan menggabungkan penggambaran sesuatu baik dalam kata-kata dan angka, di mana keseluruhan menggabungkan angka garis besar yang dirinci dalam laporan fiskal.

Seperti yang ditunjukkan oleh Dyckman (2002, p.237) ada empat standar penting yang harus dipenuhi sebelum sesuatu dapat dirasakan, untuk lebih spesifik;

1. (Definisi) Suatu hal atau data tertentu memerlukan definisi komponen operasional yang jelas untuk diingat untuk komponen laporan uang (sumber daya, kewajiban, nilai, pendapatan, biaya, keuntungan dan kemalangan).
2. Dapat diperkirakan (measurability) Suatu hal tertentu harus dapat diukur dengan menganggap yang berlaku untuk memutuskan ketergantungan daya uji, khususnya kualitas, sifat, atau sudut yang dapat dievaluasi dan diperkirakan. Model adalah biaya otentik, biaya sekarang, harga pasar, nilai bersih yang dapat diperoleh kembali diakui, dan kekayaan bersih sekarang.
3. Kepentingan, setiap kali digunakan sebagai alasan untuk mengambil dasar pilihan, data cocok untuk memberikan keuntungan tertentu.

4. Keandalan Data mengenai hal tersebut dapat diperkenalkan secara wajar, dapat diuji dan tidak bias. Sesuai (Dyckman 2002: 238) terlepas dari

d. Standar Pendapatan yang Baik

Kriteria penghasilan yang baik adalah:

- a. UU Pemerintah Indikator kesejahteraan keluarga adalah kemampuan memenuhi kebutuhan fisik, psikis, sosial, dan spiritual dapat tercapai. Standar pendapatan pemerintah adalah jika gaji adalah upah minimum.
- b. Kebutuhan Kebutuhan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan manusia. Kebutuhan seperti sandang, pangan, dan papan dapat terpenuhi jika ada pendapatan yang cukup. Dengan kata lain, pendapatan yang lebih tinggi mendorong orang untuk menginvestasikan asetnya di berbagai tempat seperti bank.
- c. Bandingkan lokasi Anda saat ini dengan lokasi lain Lokasi memainkan peran yang sangat penting dalam menjalankan bisnis, sehingga lokasi atau negara menentukan keberhasilan bisnis. Di sini menentukan pendapatan. Tentu saja, memiliki lokasi yang strategis akan memungkinkan kami untuk mengembangkan laju bisnis kami di masa depan.

Membandingkan lokasi sangat penting untuk meminimalkan di mana biaya terendah dan di mana keuntungan tertinggi.

- b. Statistik pendidikan menunjukkan bahwa orang dengan pendidikan tinggi cenderung menghasilkan lebih banyak uang. Hal ini seringkali membutakan orang, sehingga sulit untuk mendapatkan penghasilan yang tinggi sebelum akhirnya mendapatkan pendidikan yang lebih tinggi. Saya cenderung berasumsi tidak. Tentu saja, ini adalah mitos yang salah. Yang benar adalah bahwa pendidikan tinggi bukan satu-satunya jaminan, tetapi membantu seseorang mendapatkan penghasilan yang lebih tinggi.

e. Prinsip Pendapatan dalam Perspektif Islam

Pendapatan atau upah dapat ditentukan dengan jumlah yang dibayarkan oleh seseorang yang memberikan pekerjaan kepada pekerja untuk layanan kontrak. Islam menawarkan solusi yang sangat baik untuk semua masalah upah dan melindungi kepentingan kelas pekerja dan majikan tanpa melanggar hak-hak yang sah dari majikan.

Prinsip ini terdapat dalam surat Al-Baqarah ayat 279

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتِغُوا فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

Artinya:

“Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu: kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.”

Distribusi pendapatan adalah proses pengalokasian (sebagian keuntungan dari penjualan suatu produk) ke faktor-faktor produksi yang berkontribusi terhadap pendapatan.

Prinsip utama dari konsep distribusi yang dipahami oleh Islam adalah bahwa kekayaan harus didistribusikan secara merata, bukan hanya beredar di antara kelompok tertentu, sehingga sirkulasi kekayaan dapat meningkat.

Ekonomi Islam telah membentuk sistem distribusi pendapatan yang adil dan merata. Sistem ini tidak dapat memberikan kebebasan dan hak atas kepemilikan pribadi individu dalam bidang produksi, juga tidak dapat mengikat mereka pada sistem kesetaraan ekonomi yang tampaknya melarang kepemilikan kekayaan secara bebas. Islam tidak mengatur distribusi kekayaan ini kepada semua orang, dan tidak hanya menjadi komoditas di kalangan orang kaya. Selanjutnya, dalam mencapai distribusi pendapatan yang obyektif kepada masyarakat, Islam mengakui

perlu mendistribusikan kekayaan kepada masyarakat melalui kewajiban membayar zakat, penerbitan infaq, dan adanya hukum waris, wasiat dan subsidi.

Usaha fisik dan mental digunakan untuk menghasilkan produk berupa barang dan jasa. Nilai produk ditukar dengan kesempatan untuk menciptakan nilai bagi orang lain melalui peningkatan keuntungan. Orang yang bekerja perlu mencari nafkah dengan cara yang sesuai dengan kondisi masyarakat. Jika penghasilan karyawan tidak cukup untuk menghidupi mereka, majikan tidak boleh mengeksploitasi mereka dengan mengharuskan mereka melakukan angkat berat di luar kemampuan mereka. Demikian pula, karyawan tidak boleh dibebani dengan terlalu banyak pekerjaan yang berada di luar kemampuan mereka untuk menangani.

كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ

“Agar harta itu jangan hanya beredar di antara orang-orang kaya saja di antara kamu.” (QS. Al-Hasyr : 7).

Mengingat nilai-nilai Islam tersebut adalah faktor internal dalam rumah tangga muslim, produktivitas (pekerjaan), hak milik, konsumsi (pengeluaran), perdagangan dan investasi. Kegiatan yang berkaitan dengan aspek hukum merupakan hal yang mendasar bagi umat Islam

dalam melakukan proses pendistribusian pendapatannya. Islam tidak membenarkan pembagian pendapatan dari yang haram. Karena jenis distribusi pendapatan bagi keluarga muslim juga bernuansa hukum (wajib sunnah).

Distribusi pendapatan dalam konteks rumah tangga berkaitan erat dengan istilah Shadhaka. Pengertian Shadaka tidak hanya berarti sedekah yang berkaitan dengan pemahaman bahasa Indonesia. Shadaka dapat dipahami dalam dua aspek dalam konteks terminologi Al-Qur'an, yaitu: Pertama: Shadaka berarti kewajiban, suatu bentuk pengeluaran rumah tangga yang erat kaitannya dengan distribusi pendapatan berdasarkan kewajiban.

5. Gambaran Umum Jorong Koto Kaciak Kecamatan Tanjung Raya

a. Letak Geografis

Desa Jorong Koto Kaciak terletak di Kecamatan Tanjung Raya, Kabupaten Agam, Sumatera Barat. Jorong Koto Kaciak berasal dari Kenagarian Koto Kaciak. Menurut data statistik, Biro Wali Nagari dan Biro Desa mencakup area seluas 7,22 km. Kawasan Jolong Kot Kaciak terletak dekat dengan Danau Maninjau, sehingga sebagian besar penduduk di sini adalah nelayan. Sedangkan Kenagarian Koto Kachak, Kecamatan

Tanjung Raya memiliki batas wilayah sebagai berikut:

- 1) Sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Palembangan.
- 2) Sebelah selatan berbatasan dengan Danau Maninjau
- 3) Berbatasan dengan Nagari Bayur di sebelah timur

b. Keadaan Kependudukan

Masyarakat adalah salah satu faktor terpenting di daerah, sehingga dalam membangun masyarakat menjadi awalan dasar dalam membangun negara. Oleh karena itu, perlu untuk mengetahui situasi perkembangan kependudukan guna menentukan langkah-langkah pembangunan. Jumlah penduduk 1.066, menurut data potensi 2021, berdasarkan statistik dari Kantor Walikota Nagari Koto Kachak. Jumlah kepala rumah tangga (KK) sebanyak 261 kepala keluarga.

c. Situasi sosial ekonomi

Indikator serta informasi tentang situasi sosial ekonomi penduduk itu sendiri diperlukan dalam kaitannya dengan berbagai bidang kebijakan pembangunan, terutama untuk kepentingan bersama. Dengan keragaman informasi tersebut, perencanaan kebijakan pembangunan menjadi lebih terarah untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

6. Analisis SWOT

Berdasarkan identifikasi faktor internal dan eksternal yang mewakili kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang berasal dari evolusi budidaya ikan nila (*Oreochromis niloticus*) dalam keramba jaring apung di Danau Galera, maka dilakukan IFAS (Internal Strategies Factors Analysis). EFAS (Ringkasan Analisis Faktor Strategi Eksternal).

Tabel Matriks IFAS, (Internal Strategic Factors Analysis Summary)

Faktor Internal	Bobot	Peringkat	Skor
Kekuatan (Strength)			
1. Adanya lokasi budi daya yang memadai	0,104	4	0,416
2. Adanya semangat dari pemerintah daerah dalam memberikan keperluan dalam budi daya	0,124	4	0,496
3. Tersedianya Balai Benih air tawar	0,128	3	0,384
4. Keuntungan dalam budi daya	0,067	3	0,201
5. Ketersediaan SDM	0,077	4	0,308

Sub Total			1.805
-----------	--	--	-------

Faktor Internal	Bobot	Peringkat	Skor
Kelemahan (Weaknesses)			
1. Kurangnya modal usaha	0,076	2	0,152
2. Belum adanya konsumen tetap	0,092	2	0,184
3. Tingginya harga pakan	0,076	1	0,076
4. Ketersediaan benih kurang memadai	0,122	2	0,244
5. Pemasaran hanya local	0,134	2	0,266
Sub Total	1000		2,729

Berdasarkan Tabel 10, nilai matriks total strategi internal, adalah 2729, menunjukkan suatu faktor strategi yang ada didalam termasuk dalam kategori tinggi, dan budidaya ikan nila di Jorong Koto Kaciak berarti pengembangan kekuatan yang ada dapat digunakan untuk menghindari kelemahan.

Faktor Internal	Bobot	Peringkat	Skor
Peluang (Opportunities)			

1. Perluasan kesempatan kerja	0,119	3	0,357
2. Peningkatan pendapatan masyarakat	0,093	3	0,279
3. Adanya lembaga penyedia modal	0,124	3	0,079
4. Peraturan pemerintah dalam mengembangkan budi daya	0,101	3	0,372
5. Pemintaan pasar	0,064	3	0,192
Sub Total			1.503

Faktor Internal	Bobot	Peringkat	Skor
Ancaman (Threats)			
1. Buruknya lingkungan sekitar tempat budi daya	0,076	2	0,152
2. Faktor alam	0,092	2	0,184
3. Kondisi belum baik	0,076	1	0,076
4. Banyaknya pesaing	0,122	2	0,244
5. Pengembangan budi daya semakin tinggi	0,134	2	0,266
Sub Total	1000		2,729

Berdasarkan matriks EFAS (Summary of External Strategic Factors Analysis), faktor strategis eksternal peluang pengembangan budidaya ikan nila di Jolon Coto Cacac terbukti memiliki nilai masing-masing 0,119, 0,093, dan . 'saya disini. 0,124, 0,101, 0,064 Sebuah peringkat 3 berarti bahwa faktor-faktor ini ditangani secara memadai.

Beberapa faktor eksternal yang berpotensi merugikan pengembangan budidaya ikan nila di Jorong Koto Kaciak antara lain degradasi lingkungan dan kurangnya sumber daya air tawar yang tersedia. Ini memiliki dampak yang signifikan. Pencemaran lingkungan perairan, atau banyaknya eceng gondok di badan air dengan peringkat 3. Faktor alam, keamanan yang buruk, harga pesaing yang kompetitif, dan kebutuhan modal untuk mengembangkan semangat diberi peringkat 2 dengan peringkat lebih tinggi, masing-masing dengan bobot 0,097, 0,085, dan 0,128 yang berarti puas.o lemah 0,143. Faktor-faktor tersebut merupakan ancaman yang harus dihadapi Jorong Koto Kaciak untuk mengembangkan budidaya ikan nila. Matriks faktor strategis eksternal memiliki skor total 2.553, menunjukkan bahwa pengembangan 4.444 peternakan ikan nila di Jorong Koto Kaciak dapat menangkap peluang dan mengatasi ancaman. Strategi pengembangan budidaya ikan nila (*Oreochromis niloticus*) di Jorong Koto Kaciak dapat dirumuskan dengan menggunakan matriks SWOT yang digunakan untuk membuat alternatif strategi SO, ST,

WO dan WT yang dibutuhkan dalam pengembangan Matriks SWOT Pengembangan Budi Daya Ikan Nila Di Jorong Koto Kaciak

<p>IFAS EFAS</p>	<p>Kekuatan (Strength)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya tempat budi daya yang memadai 2. Adanya semangat dari pemerintah daerah dalam memberikan keperluan dalam budi daya 3. Adanya tempat seperti balai benih ikan 4. Keuntungan dalam budi daya 5. Ketersediaan SDM 	<p>Kelemahan (Weaknesse)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Modal usaha yang kurang 2.konsumen belum ada yang tetap 3.Harga pakan semakin meningkat 4.Benih kurang memadai 5.Pemasarannya terba
<p>Peluang (Opportunities)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memperluas kesempatan kerja 2. Peningkatan pendapatan masyarakat dapat menyebabkan peningkatan taraf hidup. 3. Ada lembaga penyedia modal yang menyediakan 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Optimalisasi lahan budidaya ikan nila dapat membantu meningkatkan hasil panen dan meningkatkan profitabilitas. (S1,S2,S3,S4,S5, O1,O2,O3,O4,O5) 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ada banyak lembaga yang memberikan modal untuk pengembangan budidaya (W1,W3,W4,O2, O) 2. Memperluas upaya pemasaran Anda dengan menyediakan akses ke data yang unik dan tertarget. (W2,W5,O2,O5)

<p>modal untuk usaha.</p> <p>4. Kebijakan pemerintah tentang pengembangan budidaya</p> <p>3. Didasarkan pada permintaan pasar.</p>		
<p>Ancaman (Threats)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pencemaran lingkungan 2. Keadaan Faktor alam 3. Keadaan belum baik 4. Harga pesaing yang tinggi 5. Peraturan peminjaman modal untuk mengembangkan budi daya semakin meningkat 	<p>Strategi ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan pembinaan SDM (S2,S5,T1,T2,T5) 2. Kesepakatan antar pembudidayaan dalam menjaga keamanan (S5,T3) 	<p>Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas benih ikan nila dan kualitas produk (W4,T4)

Hasil analisis QSPM (Quantitative Strategis Planning Matrix)

No	Strategi Pengembangan budi daya ikan nila	TAS	Prioritas
1	Meningkatkan pengembangan sumberdaya M	6.540	I

2	Memanfaatkan kelembagaan yang memberikan modal untuk pengembangan pertanian	6.145	II
3	Memperbaiki lahan yang ada di Jorong Koto Kaciak	6.021	III
4	Memperluas jangkauan pemasaran yang ada	6.014	IV
5	Meningkatkan kualitas benih ikan nila dan kualitas produk	5.842	V
6	Kesepakatan antar petani untuk melindungi kondom di jaring hanyut (KJA)	4.556	VI

E. Kesimpulan

Bibit ikan adalah ikan dengan ukuran tertentu yang digunakan sebagai bahan organik dalam budidaya. Budidaya ikan nila merupakan upaya pelestarian ikan nila dengan pemberian pakan secara teratur dan teratur serta pengecekan kualitas air tambak.

Hal ini didasarkan pada penelitian dan analisis yang penulis lakukan terhadap isu-isu strategis yang dihadapi oleh nelayan di Kabupaten Jolong Kot Kachak, Maninjau dan Tanjung Raya dalam rangka meningkatkan pendapatan mereka dari budidaya ikan nila. Oleh karena itu peneliti dapat menyimpulkan bahwa:

Pendapatan atau upah juga bisa didefinisikan dengan jumlah yang diupahkan oleh seseorang yang

memberikan pekerja pekerjaan untuk layanan kontrak. Islam menawarkan solusi yang sangat bagus untuk semua masalah upah dan melindungi kepentingan dari pekerja dan bos yidak melanggar hak-hak sah bos. Pelaku usaha budidaya ikan nila ini rata-rata berusia 49 tahun yang berada pada usia produksi, dan memiliki latar belakang pendidikan rata-rata rendah hanya 6 tahun pendidikan dan pengalaman 4 sampai 8 tahun di industri budidaya ikan. Komitmen keluarga biasanya empat.

Ukuran perusahaan umumnya kecil, dijalankan oleh pengusaha itu sendiri. Pengguna ekuitas dengan rata-rata modal awal pengusaha adalah Rp 7.000.000. Banyaknya tenaga kerja yang memiliki lebih sedikit dan penggunaan tenaga kerja di luar keluarga diatasi melalui sistem pengupahan tanaman per tanaman dan perhitungan jam kerja berdasarkan tahapan pekerjaan. B. Penimbunan dihitung dari pembibitan, pemberian pakan, perawatan, pemeliharaan dan pemanenan ikan.

Meskipun terdapat beberapa jenis ancaman terhadap pengembangan budidaya ikan nila, namun ada beberapa strategi bagi petani untuk meningkatkan pendapatan dari budidaya ikan nila. Memperluas wilayah pasar ikan nila yang berkualitas, ekstra regional bahkan ekstra provinsi, peningkatan pengembangan sumber daya manusia menjadi prioritas utama dalam pengembangan budidaya ikan nila, dengan institusi dan investor berkontribusi dalam pengembangan budidaya dan luas tanam nila. Pengaturan antar petani untuk mengoptimalkan

dan memperluas akses pemasaran, meningkatkan mutu benih dan mutu produk, serta menjaga keamanan.

Strategi-strategi ini dapat digunakan bersama-sama karena masing-masing strategi terkait satu sama lain.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

Ramlan. (2006). *Pendapatan usaha*. Jakarta: PT . Pustaka Utama.

Syafitri, Sofyan. (2002). *Metode pengukuran pendapatan*. Jakarta: PT. Pustaka Utama.

Jemsly Hutabarat dan Martani Huseini. (2006). *Pengantar Manajemen Stratrgik Kontemporer*. Jakarta : PT. Elex Media Komputindo

Emzir. (2010). Metodologi Penelitian Kualitatif : *Analisis Data*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Hakim, Lukman. (2012). *Prinsip - Prinsip Ekonomi Islam*. Jakarta : Erlangga

Nurul Huda dkk. (2008). *Ekonomi Makro Islam*. Jakarta : Kencana

Rangkuti, F. (2015). *Menganalisis SWOT* . Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama

Jurnal

David, Moehar. (2004). *Konsep Manajemen Strategi*. Penerjemah Hamdy Hadi. Edisi VII. Jakarta : Prenhalindo

Zuraidh, Zainal & Sugito. (2013) . Keberlangsungan hidup benih ikan *Pertumbuhan dan*

Kelangsungan Hidup Benih Ikan. Universitas
Syoah Kuala. Banda Aceh

Aliyas, Samliok & Zakirah (2016) . *Pengembangan
Benih Ikan Nila Yang Dipelihara Pada Media
Bersalinitas.* Jurnal Sains 5 (1),

Wawancara

Syawal. (2022). *Wawancara Pribadi.* Wali Nagari Koto
Kaciak.

Adi. (2022) . *Wawancara Pribadi.* Strategin yang di
Gunakan Masyarakat dalam Meningkatkan
Pendapatan dalam Mengembangkan Bibit Ikan
Nila

PENERAPAN SISTEM PENGELOLAAN KEUANGAN DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA-USAHA MILIK MASYARAKAT DI JORONG BATANG PAMO

Isra Albadriyah

FEBI, Akuntansi Syariah

Abstrak

Dari penelitian ini yang berjudul “ penerapan sistem pengelolaan keuangan dalam meningkatkan pendapatan usaha-usaha milik masyarakat di jorong batang pamo “ memiliki tujuan yaitu untuk mengetahui penerapan sistem pengelolaan keuangan dalam meningkatkan pendapatan usaha-usaha milik masyarakat di jorong batang pamo. Penelitian ini dilakukan di jorong batang pamo ,nagari pianggu , kec. IX koto sungai lasi, kab . solok. Dengan metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kualitatif deskriptif, teknik pengumpulan datanya menggunakan teknik wawancara dan observasi. Pengelolaan keuangan yang dilakukan oleh pemilik usaha masyarakat di jorong batang pamo sangat membantu masyarakat tersebut dalam memperoleh pendapatan untuk kebutuhan pribadinya maupun untuk kebituhan usahanya.

Kata kunci : *pengelolaan keuangan, pencatatan keuangan, dan penyajian laporan keuangan.*

A. Pendahuluan

Pengelolaan keuangan menjadi *point* penting dalam membangun suatu usaha, baik itu usaha kecil

maupun usaha besar karena menjadi acuan tujuan oleh suatu badan usaha dalam kemajuan usaha yang di kelolanya. (Fatwitawati, 2018) Pengelolaan keuangan merupakan pengelolaan dari fungsi-fungsi keuangan dari suatu perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan tersebut. Pengelolaan keuangan membantu pihak perusahaan untuk mencapai tujuan yang harus di capai oleh pihak perusahaan, tidak hanya itu penggunaan sistem pengelolaan keuangan pada usaha- usaha yang di kelola oleh masyarakat merupakan hal yang paling penting bagi usaha- usaha masyarakat daerah.

Pemahaman mengenai pengelolaan keuangan tidak hanya sekedar bagaimana cara mengelola uang kas, namun juga bagaimana cara mengelola keuangan untuk menghasilkan keuntungan. Meskipun terlihat mudah dan sangat sederhana, namun sebagai seorang pemilik usaha ini merupakan hal yang paling penting untuk menerapkan pengelolaan keuangan yang baik dalam dunia usaha. Setidaknya pemilik usaha mempunyai buku catatan kas masuk dan juga kas keluar. Kebanyakan pemilik usaha menganggap pengelolaan keuangan sebagai kegiatan yang berjalan begitu saja tanpa perlu dilakukan pengendalian dan pemantauan, jika usaha yang di kelola bagus maka keuangan usahanya juga akan sama bagusnya. Sementara pada kenyataannya, penghasilan yang diperoleh sering kali tidak berimbang dan sebanding dengan pengeluaran yang terjadi, sehingga banyak pelaku usaha yang kehabisan modal usaha tanpa mengetahui ke

mana uang tersebut dibelanjakan. Kondisi ini sering kali disebabkan karena keuangan usaha yang dikelola tidak dipisahkan dengan keuangan keluarga.

Pengelolaan keuangan dalam dunia usaha meliputi seluruh aktivitas sejak perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian. Untuk memudahkan kegiatan dalam berusaha harus disiplin dan bijak dalam mengelola keuangannya dan perlu dilakukan pencatatan untuk setiap penerimaan maupun pengeluaran. Kegunaan dari pencatatan keuangan ini dapat membantu mengetahui semua rincian dan rangkuman penerimaan dan penggunaan uang yang dilakukan.

Jorong batang pamo merupakan salah satu desa yang terletak di Nagari Pianggu, kec. IX Koto Sungai Lasi kab. Solok. Di jorong batang pamo banyak masyarakat yang mendirikan usaha-usaha baik itu usaha kecil maupun usaha yang besar, ini juga di sebabkan oleh tempat usaha yang strategis untuk membuka usaha di karenakan jorong batang pamo terletak di tepi jalan lintas Sumatera sehingga membuka usaha di pinggir jalan raya bisa menambah pendapatan masyarakat. Masyarakat di jorong batang pamo menjunjung tinggi nilai-nilai budaya serta tata Krama yang baik dimana masih di terapkan di kehidupan masyarakat nya. Sebagian dari masyarakat nya memilih untuk membuka usaha sendiri untuk meningkatkan pendapatan dengan mendirikan sebuah usaha seperti usaha konter hp, usaha beras, sembako, serta warung lontong dan

Pical sayur dan masih banyak lagi usaha kecil yang didirikan oleh masyarakat di jorong batang pamo.

Dalam mendirikan usaha yang di kelola oleh masyarakat setempat pasti pernah mengalami naik turun nya pendapatan, maka dari itu dalam meningkatkan pendapatan usaha-usaha milik masyarakat di jorong batang pamo pemilik usaha harus bisa memahami konsep dasar utama dari pengelolaan keuangan, karena pengelolaan keuangan dalam suatu usaha menjadi *point* utama untuk kelanjutan usaha yang didirikan nya, serta kegunaan dari sistem pengelolaan keuangan ini untuk mengetahui berapa pendanaan atau pembelanjaan yang dikeluarkan atau pemasukan yang terjadi pada saat belanja bulanan.

Pemilik usaha – usaha di jorong batang pamo dalam sistem pengelolaan keuangan nya masih menggunakan sistem pencatatan yang sederhana, terkadang ada tempat usaha yang tidak membuat laporan keuangan sehingga mereka tidak mengetahui laba atau rugi yang di alami oleh usaha yang mereka kelola. Namun, meskipun sistem pengelolaan keuangan nya masih sederhana usaha-usaha masyarakat di jorong batang pamo masih bertahan sampai sekarang. Tapi sayangnya ada satu atau dua tempat usaha yang berhenti beroperasi karena Kurangnya pengetahuan mengenai sistem pengelolaan keuangan yang baik, maka dapat di kemukaan beberapa permasalahan yang dapat di rumuskan yaitunya bagaimana penerapan sistem pengelolaan keuangan dalam

meningkatkan pendapatan usaha-usaha milik masyarakat di jorong batang pamo.

B. METODE YANG DIGUNAKAN

Dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif, metode kualitatif deskriptif merupakan metode yang mendeskripsikan, mengambabarkan, memaparkan secara luas dan mendalam mengenai objek yang akan diteliti oleh peneliti dan metode kualitatif deskriptif ini juga mempunyai tujuan dimana bertujuan untuk mengambabarkan atau memberi informasi gambaran mengenai penerapan sistem pengelolaan keuangan dalam meningkatkan pendapatan suatu usaha yang dikelola oleh masyarakat di jorong batang pamo, Nagari Pianggu, Kec. IX koto sungai lasi, Kab. Solok, bagaimana sikap dan kompeten mereka dalam mengembangkan usaha yang telah dikelola dari dulu sampai sekarang. Data yang diperoleh berdasarkan dengan teknik pengumpulan wawancara kepada pemilik usaha serta langsung observasi ketempat lokasi usaha masyarakat di jorong batang pamo untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dan untuk membantu dalam pengumpulan data.

C. PEMBAHASAN

Pengelolaan keuangan dalam suatu usaha sangat di perlukan oleh suatu perusahaan, badan usaha, maupun usaha individual. Pengelolaan keuangan menurut Horne,

(kasmir, 2010) merupakan setiap kegiatan yang berkaitan dengan perolehan, pembiayaan, dan pengelolaan aset dengan beberapa tujuan tertentu yang penting. Pengelolaan keuangan ini sangat penting harus diterapkan didalam perusahaan karena mejadi point acuan dalam kesuksesan suatu perusahaan, jika dalam pengelolaan keuangannya baik maka dapt dipastikan perusahaan dapat berkembang lebih baik dan maju untuk kedepannya.

Dalam masyarakat di jorong batang pamo, membangun atau membuka suatu usaha itu merupakan point yang sangat bagus untuk di kemukakan karena tempat yang dimiliki sangat strategis, mudah dijangkau oleh konsumen sehingga akan menarik minat dari pembeli untuk singgah dan melakukan transaksi jual beli di usaha yang dimiliki masyarakat.

1. Pengelolaan keuangan dalam usaha masyarakat jorong batang pamo

Kegiatan pengelolaan keuangan untuk sebuah usaha baik itu bagi usaha kecil maupun usaha yang besar itu merupakan kunci untuk kemajuan atau kesuksesan dari operasional perusahaan (Layyinaturrobaniyah, 2017), kenapa demikian karena jika dalam pengelolaan keuangannya baik sudah tersusun secara sistematis, sesuai dengan apa yang telah di targetkan maka pihak perusahaan nantinya akan memperoleh keuntungan yang maksimal, tidak hanya itu dalam pemakaian keuangan juga harus di kontrol agar tidak adanya timpang tindih atau adanya kesalahan

dalam pencatatan transaksi yang mana nantinya akan di bukukan oleh pemilik usaha. Dalam kegiatan membuka usaha pemilik usaha harus berpandai- pandai dalam mengelola keuangan agar bisa memutar kan lagi uang tersebut dalam jangka waktu yang lama, tidak mungkin kan pemilik usaha hanya akan menjual barang itu- itu saja, otomatis pemilik usaha harus bisa mengikuti *trend* pasar yang sedang naik di waktu yang bersangkutan.

Dalam pengelolaan keuangan tentunya pastikan ditemukan titik-titik di mana adanya kekosongan keuangan, kosongnya pemasukan, misalnya seperti ini pada hari ini usaha yang dikelola tidak beroperasi dikarenakan tidak adanya konsumen yang berbelanja, adanya timpang tindih dengan konsumen, jadi maka dari itu sebagai seorang pemilik usaha harus kompeten dalam menghadapi hal-hal yang demikian, agar usaha yang dikelola tidak hanya berhenti lalu mati beroperasi. Keuangan yang kosong menyebabkan terganggunya semua kegiatan operasional usaha atau perusahaan. Pemilik usaha atau seorang Manajemen dalam perusahaan harus berpandai- pandai dalam mengatasi masalah operasional usaha nya, seorang pemilik usaha harus bisa mengontrol kendala- kendala apa saja yang pastinya akan muncul yang diakibatkan oleh kekosongan keuangan yang diakibatkan oleh tidak adanya transaksi jual beli selama satu hari tersebut.

Pengelolaan keuangan dalam dunia usaha meliputi seluruh aktivitas sejak perencanaan,

pelaksanaan dan pengendalian (Fatwitawati, 2018), Untuk memudahkan kegiatan dalam berusaha harus disiplin dan bijak dalam mengelola keuangannya dan perlu dilakukan pencatatan untuk setiap penerimaan maupun pengeluaran. Kegunaan dari pencatatan keuangan ini dapat membantu mengetahui semua rincian dan rangkuman penerimaan dan penggunaan uang yang dilakukan.

Pemilik usaha dalam kondisi keuangan yang buruk, sangat dituntut untuk bisa kembali menstabilkan tekanan keuangan dengan cara mengatur kembali bagaimana sistem pengelolaan keuangan dalam usaha tersebut, sehingga nantinya akan memudahkan si pemilik usaha mengetahui di mana kekurangan yang mengakibatkan adanya kondisi keuangan yang buruk tersebut. Pemilik usaha harus membuat suatu keputusan yang sangat bermanfaat yang harus diambil oleh si pemilik usaha agar menguntungkan kepada pihak usaha maupun perusahaan serta untuk mengatur sistem pengelolaan keuangannya juga sangat membantu nantinya dengan keputusan keputusan yang diambil oleh si pemilik usaha, contoh dari keputusan yang akan diambil oleh pemilik usaha dalam mengembangkan pengelolaan keuangannya yaitunya keputusan mengenai investasi, keputusan pendanaan, dan keputusan mengenai penggunaan laba atau keuntungan. Kenapa keputusan investasi sangat berpengaruh dalam pengelolaan keuangan, karena

dengan adanya investasi otomatis keuangan dalam suatu usaha dapat meningkatkan dengan adanya bantuan dari investasi tersebut. Investasi itu sama dengan kita menanam modal di tempat orang lain, sehingga nantinya akan memudahkan si pemilik usaha memperoleh keuntungan, jika investasinya banyak otomatis usaha yang dikelolanya bisa berkembang dengan baik juga. Begitupun dengan keputusan pendanaan, kenapa demikian dengan adanya keputusan pendanaan maka dapat di pastikan si pemilik usaha akan lebih teliti dalam menggunakan dana yang ada, misalnya dalam transaksi pembelian bahan jualan, pembelian barang yang kosong maka si pemilik usaha akan lebih menerapkan prinsip dengan modal yang sedikit tetapi harus menghasilkan laba atau keuntungan yang besar. Kemudian begitu juga dengan penggunaan labanya atau keuntungan yang diperoleh selama menjalani usaha tersebut, pemilik usaha harus berpandai-pandai dalam mengelola kembali keuntungan yang didapatkan agar mendapatkan keuntungan yang lebih besar lagi.

Keuntungan yang didapatkan dalam menjalankan suatu usaha dapat meningkatkan semangat pemilik usaha, tidak hanya itu keuntungan yang diperoleh juga dapat membangkitkan percaya diri seorang pemilik usaha bahwa usaha yang mereka kelola mendapatkan *respons* yang baik di lingkungan masyarakat sekitar, sehingga mereka memiliki ambisi yang kuat untuk

terus menerus melanjutkan usaha yang di kelola agar lebih meningkat lagi untuk ke depan nya. Usaha yang menjalankan aktivitas operasional usahanya, tentu saja sangat diharapkan dapat menciptakan penjualan yang mana nantinya akan dapat menghasilkan laba atau keuntungan. Laba atau keuntungan tersebut sepenuhnya menjadi hak dari pemilik usaha sehingga keputusan mengenai pembagian laba ada di tangan pemilik usaha. Laba atau keuntungan kemudian dibagi atau dipisahkan dengan kebutuhan usaha dengan kebutuhan pribadi si pemilik usaha atau digunakan untuk keperluan pemenuhan hidup dari pemilik dan juga dapat diinvestasikan kembali ke dalam usaha lainnya untuk melakukan penanaman modal usaha agar lebih berkembang dan meningkat. Apabila usaha yang di kelola sedang berkembang, laba biasanya digunakan untuk mendanai investasi dalam rangka memperluas level operasional usaha.

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung kepada pemilik kedai dalam proses berdirinya usaha kedai sembako ibuk mis ini telah berdiri selama 6 tahun lamanya, dimana telah adasejak tahun 2016 tepatnya pada bulan agustus 2016. Ibuk ini membuka usaha sembako dikarenakan banyaknya kebutuhan masyarakat setempat yang belum terpenuhi dan jauhnya toko dan pasar dari pemukiman masyarakat sehingga Ibuk Mis berinisiatif untuk membuka suatu usaha sembako untuk memudahkan terpenuhinya

kebutuhan dari masyarakat setempat, sehingga dengan adanya usaha kedai ibuk Mis ini masyarakat sudah dapat terbantu dengan keberadaan kedai dari ibuk ini, ibuk-ibuk setempat tidak perlu jauh – jauh lagi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari,

Di jorong batang pamo, Nagari Pianggu kec. IX koto sungai lasi kab. Solok masyarakat setempat banyak yang membuka usaha jualan, seperti kedai sembako, makanan ringan, sarapan pagi, usaha beras, ada juga usaha konter. Ini di akibatkan lokasi di jorong batang pamo yang memang dekat dengan jalan lintas Sumatera sehingga bisa menjadi peluang bagi masyarakat untuk membuka usaha jualan. Tidak hanya dalam dunia jualan sembako ada juga masyarakat yang membuka usaha dagang sayuran seperti jualan mentimun, cabe, dan sayur mayur. Di jorong batang pamo ini juga terkenal akan usaha pasirnya di mana mayoritas masyarakat nya juga banyak yang perekonomiannya berasal dari pengangkutan pasir dari sungai kemudian di dorong menggunakan gerobak pasir lalu nantinya akan dibeli oleh sopir sopir truk pengangkut pasir.

Pada usaha jualan sembako di jorong batang pamo berdasarkan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti, banyak ditemukannya keunikan dan adanya keterbatasan dalam pengelolaan keuangannya dalam menjalan usaha jualan sembako nya. Salah satu usaha sembako milik Ibu Mis Yang berlokasi dekat

dengan jalan lintas Sumatera yang menyebabkan beliau sebagai pemilik usaha harus berpandai-pandai dalam mengelola keuangan serta memeriksa selalu barang dagangannya agar bisa menarik perhatian para konsumen yang singgah. Di kedai sembako ibu Mis ini beliau menyediakan beraneka kebutuhan masyarakat sekitar dengan harga yang terjangkau sehingga banyak peminat dari kalangan masyarakat yang lebih banyak memilih berbelanja di kedai sembako Ibu Mis. Sembako yang dijual oleh Ibu Mis ini tidak jauh berbeda dengan barang jualan sembako di usaha usaha Ibuk-ibuk yang lainnya, namun yang menjadi poin' penting di dalam usaha Ibu ini yaitunya usaha nya yang menerapkan harga yang sama dengan di pasaran, beliau tidak terlalu menjual barang dengan harga yang tinggi, melainkan beliau menjual dengan harga yang terjangkau oleh saku masyarakat di jorong batang pamo.

Dalam usaha jualan sembako Ibu Mis beliau menerapkan sistem *cash bon*, padahal sistem *cash bon* ini kan merupakan sistem yang lumayan berisiko di dalam dunia usaha, memiliki risiko yang tinggi untuk suatu usaha bisa saja nantinya orang yang di berikan *cash bon*, mereka lupa kalau mereka masih mempunyai tanggung jawab yang belum di bayarkan. Hal ini juga menjadi pertanyaan bagi peneliti kepada Ibu Mis, namun beliau menjawab kalau dengan menggunakan sistem *cash bon* beliau tidak takut akan hal demikian

karena beliau sudah memberikan peringatan dengan cara di waktu orang tersebut melakukan *cash bon* beliau sudah meminta identitas diri dari orang yang *mengcash bon* belanja di kedai ibu ini, dan juga meminta nomor hp nya jika jaminannya melebihi target dari tanggal yang di janjikannya di dalam *cashbon* tersebut. Bagi pandangan ibu Mis dengan sistem *cash bon* ini dapat juga membantu masyarakat yang melakukan transaksi pembelian dalam jumlah yang banyak, misalnya pembeli belanja bulanan otomatis konsumen memborong belanjaan ibu Mis.

Usaha sembako Ibu Mis ini merupakan usaha yang sangat membantu kebutuhan masyarakat, karena dengan adanya usaha Ibu ini masyarakat yang seharusnya pergi ke pasar untuk membeli beras, tetapi dikarenakan adanya Ibu Mis ini masyarakat tidak harus pergi ke pasar dulu untuk membeli beras, karena Ibu Mis juga menjual beras dan harga nya juga tidak terlalu jauh dari harga beras di pasar. Apalagi dengan adanya berita kenaikan harga minyak yang cukup melonjak pada masa itu, kebanyakan kedai- kedai di jorong batang pamo ini menjual harga minyak Rp. 24.000 per liter nya, namun berbeda dengan Ibu ini beliau menjual harga minyak hanya kisaran Rp. 16.000 per liter nya, ini yang membuat usaha jualan sembako beliau di senangi oleh masyarakat setempat. Beliau memperoleh keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan minyak

tersebut yang mana tentunya akan berpengaruh terhadap pengelolaan keuangannya.

Beliau bercerita bahwa dalam menjalankan usaha yang sangat dibutuhkan yaitu tekad yang baik, sungguh-sungguh, optimis dan jangan berbuat curang. Menurut beliau dengan menerapkan niat yang baik maka rezeki itu tidak akan tertukar begitu pun dengan pengelolaan keuangan jika hati-hati tidak akan ada kerugian yang dialami selama menjalankan usaha. Apalagi dimasa – masa harga semuanya sekarang pada naik, beliau berpandai-pandai dalam membelanjakan keuangannya untuk membeli bahan-bahan untuk kedai sembako nya dan untuk kebutuhan pribadi Ibu itu sendiri. Dalam membuka usaha yang telah beliau kelola selama 6 tahun lamanya beliau hanya mempunyai 2 karyawan yang mana masing-masing karyawannya digaji sebesar Rp. 800.000 per bulan. Beliau mendirikan usahanya sendiri menggunakan modal sendiri, sehingga pahit manisnya dunia usaha jualan sudah beliau rasakan selama 6 tahun berjalannya usaha yang telah dikelola oleh Ibu Mis ini. Dalam pengelolaan keuangannya ibu Mis masih menggunakan sistem pencatatan yang sederhana, beliau masih menggunakan sistem pencatatan di dalam buku belum menggunakan sistem pencatatan dalam bentuk komputer, karena menurut beliau dalam sistem pencatatan keuangan dalam bentuk komputer itu sangat rumit dan susah sehingga beliau hanya menggunakan

sistem pencatatan sederhana dengan mencatat pemasukan dan pengeluaran di dalam buku saja.

Di jorong batang pamo tidak hanya usaha jualan sembako saja, ada juga usaha dagangan sayuran seperti mentimun dan sayur kangkung. Dimna pemilik usaha tersebut bernama ibu Nur beliau sudah menjalani usaha jualan mentimun ini dari tahun 2017 sampai sekarang ini, banyak Lika liku yang di hadapi oleh beliau dalam menjalan kan usaha jualan sayur mayur ini apalagi terkendala oleh cuaca, bibit, dan dan kondisi dari tanah nya sendiri. Menurut ibu Nur dalam menjalankan usaha jualan sayuran ini harus menggunakan kesabaran yang paling tinggi karena musuh dari sayuran itu sendiri tidak hanya dari cuaca, serangga bahkan juga unggas milik tetangga yang terkadang menjadi kendala dalam proses pertumbuhan mentimun. Beliau juga menceritakan bagaimana cara- cara dalam mengelola mentimun yang baik dan cara yang benar sehingga nantinya buah yang dihasilkan oleh mentimun tersebut manis tidak pahit. Peneliti juga turun langsung masuk ke dalam ladang di mana ibu Nur mengelola tanaman mentimun tersebut.

Beliau juga bercerita dengan hasil penjualan dari usaha jualan mentimun tersebut beliau bisa menyekolahkan anak-anaknya sampai di jenjang perkuliahan, meskipun banyak orang yang menganggap kalau ibu tersebut tidak akan berhasil namun Allah menunjukkan nya dengan kuasa Ny

beliau mampu menyekolahkan anak-anaknya sampai di jenjang perkuliahan. Dalam pengelolaan keuangan yang diterapkan oleh ibu Nur terhadap usaha jualan mentimun nya hanya di lakukan pencatatan yang sederhana, beliau hanya mencatat berapa hasil penjualan dalam satu Minggu dan pengeluaran yang terjadi selama satu Minggu tersebut. Karena menurut beliau pencatatan dengan sistem komputer itu sangat sulit ditambah beliau juga tidak mengerti mengenai komputer tersebut meskipun anak-anak beliau sudah bersekolah di jenjang perkuliahan, beliau tidak mau mengganggu aktivitas perkuliahan anak anak nya. Maka dari itu beliau lebih Suka dan merasa lebih mudah jika pencatatan keuangan beliau hanya dilakukan di dalam buku manual.

Menurut beliau dengan adanya pencatatan transaksi yang terjadi selama penjualan mentimun nya beliau merasa terbantu dalam pengelolaan keuangannya, beliau bisa mengetahui bahwa dalam Minggu sekarang keuntungannya segini dan Minggu depan keuntungannya segini, jadi beliau bisa mengetahui kalau bulan sekarang ada siklus naik turun dari penjualan mentimun yang telah ibu Nur jual. Begitu juga dengan penjualan sayur kangkung nya, ibu Nur mencampurkan perhitungan hasil jualannya antara hasil jualan mentimun dengan sayur kangkung. Karena menurut beliau ia tidak perlu melakukan pencatatan untuk 2 kali jenis jualannya. Usaha beliau banyak

mengalami guncangan kegagalan, keberhasilan tidak selalu mulus. Apalagi kalau cuaca sudah hujan itu juga tidak akan bagus bagi bibit mentimun yang baru di tanam, malahan kalau cuaca nya hujan terus-menerus yang ada ibu Nur akan mengalami kerugian di karena kan banyaknya bibit yang tidak jadi berkembang karena terbawa arus air hujan yang ada di sela-sela tempat jalan nya aliran air.

2. Perencanaan keuangan dalam usaha masyarakat jorong batang pamo

Perencanaan Keuangan menurut *Financial Planning Standards Board* Indonesia merupakan “Proses untuk mencapai suatu tujuan hidup seseorang melalui manajemen keuangan secara terintegrasi dan terencana sesuai dengan target yang telah ditentukan “ (Tirta segera, 2019).

Perencanaan keuangan dalam suatu perusahaan meliputi beberapa bagian diantaranya :

a. Manajemen arus kas

Maksud nya adalah seseorang yang nantinya akan mengatur, mangkontrol jalan nya arus kas dalam suatu perusahaan.

b. Perencanaan investasi

Maksud nya adanya rancangan untuk membuka atau melakukan investasi dalam jangka waktu lama.

- c. Perencanaan pengelolaan risiko dan asuransi
Maksudnya adanya rancangan untuk mengatasi risiko yang mungkin akan terjadi selama proses operasional usaha sedang berjalan.
- d. Perencanaan hari tua
Ini maksudnya adanya tunjangan untuk masa depan, di mana usia yang sudah tidak kondusif lagi untuk melakukan pekerjaan.
- e. Perencanaan pajak
Adanya perencanaan pajak yang telah ditentukan sebelumnya.
- f. Perencanaan distribusi kekayaan, hibah dan waris.
Perencanaan keuangan dalam dunia usaha yang baik akan memberikan kebebasan finansial, tidak hanya terhadap diri sendiri tetapi juga akan berdampak pada proses kemajuan dari usaha yang dikelola oleh pemilik usaha atau suatu instansi perusahaan. Perencanaan keuangan sangat berperan penting dalam meningkatkan mutu suatu perusahaan mengapa demikian karena jika pihak perusahaan sudah bisa membuat perencanaan keuangan yang matang maka akan dapat didapatkan perusahaan tersebut telah terstruktur dengan baik hanya tinggal menjalankan tugas sesuai dengan tugas masing-masing. Perencanaan keuangan dapat dikatakan berhasil apabila telah mencapai tujuan-tujuan kehidupannya dan bebas dari kesulitan keuangan akibat utang yang dilakukan.

Tujuan dari perencanaan keuangan itu sangat bermacam-macam dan dalam jangka waktu yang berbeda-beda, mengapa demikian ini dikarenakan dengan perencanaan keuangan merupakan langkah awal perusahaan atau badan usaha dalam mengembangkan perusahaannya dengan membuat perencanaan keuangan sehingga nantinya akan memaparkan tujuan Jangka pendek artinya tujuan yang target pencapaiannya kurang dari 1 tahun. Adapun tujuan Jangka menengah, yang mana artinya target waktunya antara 1 sampai 5 tahun. Dan yang selanjutnya adanya target Jangka panjang, yang berarti target waktunya lebih dari 5 tahun. Dalam perusahaan atau badan usaha memiliki tujuan dalam perencanaan keuangan itu sangatlah penting, di sana pihak perusahaan atau badan usaha dapat mengetahui di mana saja mereka merasa bahwa pada tahun sekarang usaha kita tidak berjalan dengan sesuai target atau tujuan dari perencanaan keuangannya, sehingga perencanaan keuangan ini sangat dibutuhkan oleh pihak perusahaan maupun pihak pemilik usaha.

Dalam melaksanakan perencanaan keuangan, ada beberapa tahapan kegiatan yang harus dilakukan, (Tirta Segera, 2019) sebagai berikut:

- a. Mendefinisikan tujuan keuangan yang akan dicapai dan harus terpenuhi oleh pihak perusahaan atau badan usaha.

- b. Senantiasa Memeriksa dan memastikan kondisi keuangan saat ini yang ada di tangan kita.
- c. Mengumpulkan informasi data yang relevan dan valid yang mana nanti nya akan berguna dalam pencapaian tujuan keuangan dengan mempertimbangkan kesenjangan antara kondisi keuangan saat ini dengan tujuan keuangan yang ingin dicapai, berarti memisahkan antara kebutuhan keuangan pribadi dengan kebutuhan keuangan usaha.
- d. Membuat rencana keuangan, yaitu membuat rencana tentang apa saja yang harus dilakukan agar tujuan keuangan dapat tercapai, dan memastikan bahwa dalam perencanaan keuangan tersebut harus bisa di capai dalam waktu yang telah di tentukan.
- e. Melaksanakan rencana-rencana keuangan yang telah ditetapkan.
- f. Melaksanakan perkembangan pencapaian target keuangan, yang dilakukan secara periodik, apakah setahun sekali atau per bulan, disesuaikan dengan tujuan keuangan dan target waktu yang ingin dicapai.

Dalam proses perencanaan keuangan tidak harus selalu berurutan sesuai dengan tahap-tahapan di atas, yang penting dalam proses perkembangan usaha harus memastikan kembali rancangan keuangan yang telah ada dan disusun dalam bentuk apresiasi yang mana

nantinya akan meningkatkan semangat dalam menjalankan usaha sampai mencapai target yang telah ditentukan perusahaan. Akan tetapi banyak juga rencana yang telah disusun atau perencanaan keuangannya telah bertahap-tahap mengalami kegagalan dalam proses perencanaan keuangannya dikarenakan oleh kondisi dari perusahaannya, kondisi dari badan usahanya yang membuat perencanaan keuangan yang telah ditargetkan atau disusun mengalami kegagalan.

Usaha Ibu Mis di jorong batang pamo ini juga menerapkan perencanaan keuangan yang matang sebelum beliau membuka usaha yang dikelolanya sampai saat ini, karena mengingat kebutuhan masyarakat sekitar maka kami disini cenderung hanya menyediakan barang yang dibutuhkan saja yang sesuai dengan apa yang dibutuhkan dalam kehidupan sehari-hari masyarakat di jorong batang pamo, pasti kebutuhan sehari-hari cepat habis dan bisa langsung di *rolling* keuangannya agar persediaan selalu ada apalagi yang sering cepat habis lebih ke kebutuhan sehari-hari saja seperti beras, telur, minyak, gula pasir, sabun. Dalam perencanaan keuangan beliau juga menerapkan sistem evaluasi setiap bulannya, ini berguna untuk mengetahui yang mana barang yang habis dalam satu bulan atau mana barang yang kurang mengikuti *trend* pasar pada saat sekarang.

Menurut ibu Mis dalam meningkatkan pendapatan usahanya beliau harus membuat target

perencanaan keuangan, tidak mungkin hanya menatap ke depan saja tanpa adanya persiapan yang matang sebelum membuka usaha, dan dengan adanya perencanaan keuangan yang matang sehingga nantinya akan membantu proses transaksi jual beli di kedai sembako Ibu Mis ini. Tahapan-tahapan yang diterapkan oleh ibu Mis dalam usaha kedai sembako nya dimulai dari melihat terlebih dahulu keuangan yang dimiliki oleh ibu Mis ini, kenapa demikian menurut beliau kalau ingin membuka usaha kita harus mempunyai modal terlebih dahulu tidak mungkin hanya menggunakan modal nekat saja itu sangatlah kurang dalam dunia usaha. Setelah memastikan keuangan, beliau mengumpulkan informasi mengenai apa saja barang yang sedang naik di pasaran, barang yang menjadi incaran di kalangan masyarakat, dengan demikian beliau mengetahui kalau beliau menjual barang ini di kedai sembako nya akan menguntungkan kepada pihak usaha beliau. Setelah mengetahui *trend* pasar beliau kemudian membuat rancangan keuangan yang harus tercapai dalam satu bulan dengan barang yang telah beliau beli di pasaran agar dapat menguntungkan target perencanaan keuangan yang telah di targetkan sebelumnya.

Perencanaan keuangan yang telah disusun oleh ibu Mis dalam mengelola keuangan usaha nya dapat dikatakan sangat baik, karena beliau tidak mau ada yang kelupaan atau kekurangan dalam usaha yang telah

beliau bangun dari tahun sebelumnya, dengan usaha yang telah berjalan selama 6 tahun lamanya itu bukan merupakan langkah yang mudah yang harus dilalui oleh ibu Mis banyak Lika liku yang telah beliau lalui dalam proses perkembangan usaha nya, baik itu bermasalah dalam hal pengelolaan keuangan nya, kurang mapannya perencanaan keuangan dan pengendalian dalam usaha nya yang kurang baik, sehingga membuat usaha yang dikelola beliau mengalami beberapa kesulitan. Namun seiring berjalannya waktu dari tahun ke tahun beliau sudah menerapkan kepada karyawan nya untuk menyusun atau mengubah proses perencanaan keuangan nya agar lebih baik lagi dari tahun-tahun sebelumnya, maka dari itu pada beberapa tahun belakangan usaha ibu Mis sudah menerapkan sistem perencanaan keuangan yang telah di kelola dengan baik dan benar. Sehingga target-target perencanaan keuangan nya dapat di capai dengan baik dan di kelola dengan benar oleh beliau dan karyawan beliau.

Begitu pun dengan usaha ibu nur, beliau juga menerapkan sistem perencanaan keuangan yang matang sebelum memulai usaha dagangan sayuran nya, beliau sudah menargetkan penjualan. Karena menurut beliau usaha dagangan sayuran seperti mentimun ini merawatnya harus konsisten diibaratkan seperti merawat anak bayi, kalau kurang pupuk maka hasil buah nya juga akan berdampak seperti buahnya kecil,

atau tidak jadi berkembang dengan baik. Dalam perencanaan keuangan beliau menerapkan sistem pencatatan buku, dimana jika beliau membeli bibit dengan harga yang tinggi maka beliau harus membuat perencanaan keuangan yang matang agar pada saat panen beliau mendapatkan keuntungan yang lebih dari modal awal pembelian bibit mentimun nya.

Salah satu cara beliau melakukan perencanaan keuangan dengan cara mengurangi pengeluaran pada biaya pupuk, biasanya beliau hanya menggunakan pupuk yang di olah sendiri dengan menggunakan pupuk sampah rumah tangga, pupuk alami dari kotoran sapi, pupuk dari dedak padi, sehingga beliau sudah menargetkan kalau beliau membeli pupuk yang mahal otomatis keuangan yang beliau punya menipis maka dari itu beliau membuat perencanaan keuangan untuk pupuk menggunakan pupuk olahan sendiri tanpa mengeluarkan biaya untuk membeli pupuk yang mahal.

3. Penyajian laporan keuangan dalam usaha masyarakat jorong batang pamo

Laporan keuangan adalah hasil proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk berkomunikasi atau saling berinteraksi antara data keuangan atau aktivitas suatu perusahaan yang valid dengan pihak – pihak yang berkepentingan dengan data atau aktivitas perusahaan tersebut (Nurlaela, 2014) . Laporan keuangan merupakan hasil yang menyajikan atau menyampaikan informasi tentang

bagaimana posisi keuangan, realisasi anggaran, arus kas, dan kinerja keuangan suatu entitas pelaporan yang bermanfaat bagi para pengguna dalam membuat dan mengevaluasi keputusan mengenai alokasi sumber daya, tidak hanya itu dengan adanya laporan keuangan ini juga akan memudahkan pihak perusahaan dalam mengetahui informasi – informasi mengenai kondisi keuangan yang di alami oleh perusahaan sehingga pihak perusahaan dalam mengambil putusan bisa dengan bijak dalam pengambilan keputusan.

Laporan keuangan sangat di perlu kan di dalam suatu perusahaan dikarenakan dengan adanya laporan keuangan pihak perusahaan akan mengetahui di mana letak kekurangan dan kelebihan serta apakah ada nantinya kesalahan dalam penyusunan data laporan keuangan atau adanya kecurangan yang terjadi. Laporan keuangan juga sebagai pedoman oleh seorang manajemen dalam mengontrol dan mengawasi serta sebagai pengendalian dalam perusahaan untuk mengambil tindakan yang dirasa sangat perlu. Laporan keuangan juga bisa menjadi *point* akhir dari sebuah sistem akuntansi dalam hal pengelolaan keuangan, kenapa demikian karena nantinya dengan adanya laporan keuangan perusahaan akan mengetahui apa saja yang telah terjadi selama satu bulan atau satu tahun perusahaan tersebut beroperasi atau berjalan dengan semestinya.

Tujuan dari laporan keuangan yang telah dicanangkan dalam APB No. 4 secara umum telah dinyatakan bahwa Tujuan dasar akuntansi keuangan dan laporan keuangan yaitunya untuk memberikan informasi terkait bagaimana keuangan perusahaan yang berguna untuk membuat keputusan ekonomi maupun keputusan dari pihak perusahaan dalam mengambil tindakan untuk ke depan nya . APB No. 4 memuat dua tujuan pelaporan yaitu tujuan umum dan tujuan kualitatif (Wardunigdyah, 2022).

Laporan keuangan tidak hanya memberikan informasi kepada pihak perusahaan saja tetapi juga nantinya akan berguna bagi personalia dalam perusahaan tersebut terutama pada bagian akuntannya. Dalam dunia usaha laporan keuangan berguna bagi pemilik usaha untuk mengetahui bagaimana proses berjalan usahanya selama satu bulan maupun satu tahun selama usaha tersebut beroperasi. Pemilik usaha harus memperhatikan bagaimana dalam pencatatan laporan keuangannya agar tidak ada kesalahan maupun adanya kecurangan yang bisa saja di lakukan oleh karyawan di tempat usaha tersebut.

Laporan keuangan disusun untuk menyediakan informasi yang relevan, baik dan validasi yang cukup mengenai bagaimana posisi keuangan dan seluruh transaksi yang dilakukan oleh suatu entitas pelaporan selama satu tahun berjalan, jika perusahaan

percaya dengan adanya laporan keuangan maka mereka akan bisa melakukan pengambilan keputusan dengan sangat matang, tanpa harus bertele-tele dalam menjalankan tugas yang telah di targetkan sebelumnya. Laporan keuangan juga merupakan hasil capaian yang telah di kerjakan atau yang telah di lakukan selama beberapa bulan maupun per-tahun nya selama kegiatan perusahaan atau perusahaan tersebut beroperasi.

Pemahaman yang perlu di perhatikan dalam laporan keuangan yaitunya harus memastikan bagaimana nantinya hasil yang dikeluarkan oleh laporan keuangan tersebut dapat untuk dilakukan dengan cara dibandingkannya suatu laporan keuangan antar perusahaan akan dapat lebih meningkat apabila laporan keuangan yang disajikan dalam bentuk yang seragam dan menggunakan deskripsi atau keterangan yang sama untuk pos-pos yang sejenis dalam laporan keuangan nya. Namun dalam kenyataannya, keseragaman tersebut tidak dapat dengan mudah diterapkan karena tidak semua pemilik usaha dapat mengaplikasikan laporan keuangan dengan baik di dalam usaha yang mereka kelola. Bahkan hal tersebut dapat menghalangi perusahaan untuk memberikan informasi yang relevan bagi pengguna laporan keuangan sesuai dengan kondisi masing-masing perusahaan-perusahaan yang berkerja sama dengan perusahaan inti.

Begitu juga dengan usaha yang telah di rintis oleh ibu Mis selama 6 tahun berjalan, beliau memang masih menggunakan sistem laporan keuangan yang hanya melakukan pencatatan pengeluaran dan pemasukan nya saja, sehingga nanti di akhir bulan atau dalam waktu sekali seminggu beliau akan menjumlah total dari keseluruhan transaksi yang terjadi selama satu Minggu atau satu bulan usahanya berjalan. Menurut ibu Mis dengan membuat laporan keuangan yang sistematis sesuai dengan standar akuntansi itu sangat rumit dan kurang nya pemahaman ataupun kurang nya informasi mengenai sistem laporan keuangan yang baik dan benar, maka dari itu ibu Mis hanya membuat laporan keuangan dengan sederhana.

Menurut pandangan beliau jika dalam pengelolaan usaha nya sudah baik, susah benar dan tekun, meskipun mengalami kesulitan dalam pencatatan laporan keuangan yang penting beliau mengetahui pada bulan ini atau Minggu ini keuntungannya naik atau dalam Minggu ini usahanya mengalami penurunan dalam sektor jual belinya, atau bahkan adanya cash bon yang belum di lunasi, beliau akan mengetahui di lihat dari pencatatan transaksi keuangan dalam bentuk buku tadi. Meskipun sederhana tetapi beliau percaya jika usaha yang dikelola nya akan berjalan dengan semestinya dan akan memperoleh keuntungan.

Sama halnya dengan ibu nur, beliau dalam usaha dagang sayuran nya beliau juga hanya membuat laporan keuangan dalam bentuk sederhana, tidak membuat laporan keuangan secara terperinci dari laporan neraca, laporan laba rugi , laporan Perubahan ekuitas, laporan arus kas , Dan catatan atas laporan keuangan. Beliau hanya melakukan pencatatan laporan keuangan berdasarkan pengeluaran dan pemasukan saja, misalnya Minggu ini beliau melakukan transaksi penjualan mentimun kemudian nanti pada saat sampai di rumah beliau akan menghitung dalam seminggu ini berapa hasil yang diperoleh dengan melihat pencatatan transaksi yang telah di lakukan, apakah ibu nur mengalami kerugian atau keuntungan dalam satu Minggu tersebut.

D. Kesimpulan

Pengelolaan keuangan dalam meningkatkan pendapatan masyarakat daerah di jorong batang pamo terutama dalam bidang usaha yang dikelola oleh masyarakat nya membuat kehidupan perekonomian mereka bisa berkembang dengan baik dengan memanfaatkan kondisi atau lokasi membuka usaha yang sangat strategis, sehingga dapat meningkatkan minat dari para konsumen.

Pada usaha sembako ibuk Mis dan ibuk Nur beliau dalam pengelolaan keuangannya bisa dikatakan sudah baik, hanya saja dalam pengelolaan keuangan usaha beliau

masih menggunakan sistem pencatatan yang sederhana, dikarenakan kurangnya pemahaman mengenai sistem pengelolaan keuangan yang sudah bersifat digital atau komputer. Tetapi beliau berdua tetap optimis dalam menjalankan usaha yang telah mereka jalani selama bertahun-tahun lamanya.

Pada perencanaan keuangan yang telah direncanakan oleh usaha sembako milik ibu mis dan usaha dagangan sayuran milik ibu Nur, beliau berdua dalam bidang perencanaan sudah memikirkan bagaimana rancangan yang matang untuk kesuksesan dalam usaha yang telah beliau jalani selama bertahun-tahun. Perencanaan yang bisa mendatangkan keuntungan yang besar terhadap usaha beliau, tidak hanya perencanaan keuangan yang bersifat menguntungkan saja tetapi beliau berdua juga memikirkan bagaimana perencanaan dalam menghadapi risiko yang mungkin akan terjadi, tanpa diketahui kapan akan datang risiko-risiko yang tidak diinginkan tersebut. Maka dari itu beliau berdua juga harus membuat rancangan keputusan yang valid jika nantinya di temukan risiko-risiko yang muncul di pertengahan jalan usaha yang sedang beroperasi.

Dalam praktek laporan keuangan pada usaha sembako dan usaha dagangan ibuk Mis dan ibuk Nur, beliau juga belum melakukan pelaporan keuangan yang relevan, terstruktur, ini dikarenakan beliau berdua masih belum memahami konsep dasar akuntansi pada bagian laporan keuangan. Sehingga dalam usaha yang telah

beliau rintis dari tahun ke tahun beliau berdua hanya membuat laporan keuangan sederhana berdasarkan pemasukan dan pengeluaran yang terjadi selama seminggu maupun per bulan.

DAFTAR PUSTAKA

buku teks

Segera Tirta. 2019. *buku 9 perencanaan keuangan*. Jakarta: otoritas jasa keuangan.

jurnal ilmiah

Dewi, kumala indry. 2019. *pengaruh pengelolaan keuangan dalam meningkatkan kinerja usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), Jurnal ekonomi akuntansi, hal 1-22 volume 4, nomor 2*. surabaya.

Ananda, aditya nova. *pengelolaan keuangan dan pengembangan usaha pada usaha mikro kecil menengah, jurnal manajemen dan bisnis vol. 2 nomor 12019*. sumbawa : universitas teknologi sumbawa.

Wardi, jeni. 2020. *pentingnya penerapan pengelolaan keuangan bagi UMKM, jurnal ilmiah ekonomi dan bisnis vol. 17, No. 1, Maret 2020*. Pekanbaru : Universitas Lancang Kuning.

Layyinaturrobiniah. 2017. *pendampingan pengelolaan keuangan usaha mikro didesa purwadadi barat dan pasirbunggur kabupaten sabang, pekbis jurnal, vol. 9, No. 2*. Universitas padjajaran.

Handayani, tri riska. *analisis penyusunan dan penyajian laporan keuangan berdasarkan standar akuntansi keuangan entitas tanpa akuntabilitas publik (SAK ETAP) pada layanan pemeriksaan histopatologi (PA) dan sitologi dr. soebarkah basoeki, sppa malang, jurnal riset mahasiswa akuntansi (JRMA), volume, 01, nomor 01. Malang.*

Wardinigdyah, siswati. 2022. *penyajian laporan keuangan pemerintahan. JF APKAPBN.*

Nurlaela, siti. 2014. *kemampuan menyusun laporan keuangan usaha kecil menengah pengaruhnya terhadap kinerja UKM kerajinan gitar di kabupaten sukoharjo, jurnal paradigma vol, 12, No. 02. Surakarta : Universitas islam batik surakarta.*

**STRATEGIS PEMASARAN USAHA MIKRO
KECIL DAN MENENGAH (STUDI PADA
PEDAGANG P&D DI PASAR PULAU PUNJUNG
KABUPATEN DHARMASRAYA**

Oleh

Lia Mardianti

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Akuntansi Syariah
UIN Syech M.Djamil Djambek Bukittinggi

Abstrak

Penelitian ini membahas tentang strategi pemasaran pada tokoh P&D di pasar Pulau Punjung Kecamatan Pulau punjung Kabupaten Dharmasraya. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana strategis pemasaran pada tokoh P&D di pasar Pulau Punjung. Penelitian ini bertujuan : Untuk mengetahui strategi pemasaran apa yang di gunakan untuk memasarkan produk yang di jual, untuk mengolah data penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif yaitu penelitian untuk melakukan pengecekan terhadap gejala apa yang terjadi di dalam lapangan.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja, memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Peran penting tersebut telah mendorong kabupaten Dharmasraya berupaya meningkatkan daya saing UMKM.

Kata Kunci : *UMKM, daya saing, strategi*

Abstrack

This study discusses the marketing strategies of P&D leaders in the Pulau Punjung Market, Pulau Punjung Sub district, Dharmasraya Regency. The formulation of the problem in this study is how the marketing strategy for P&D figures in the Pulau Punjung market, this study aims : to find out what marketing strategies are used to market the products to be sold, to process data using descriptive qualitative research, namely research to check to the symptoms of what is happening in the field.

Micro, small and medium enterprises (UMKM) are business activities that are able to expand employment opportunities, provide broad economic services to the community, encourage economic growth and play a role in realizing national stability. This important role has encouraged Dharmasraya district to improve the competitiveness of UMKM.

A. Pendahuluan

Indonesia merupakan Negara agraris yang sedang berubah atau berkembang menuju Negara industri secara umum peran sektor usaha kecil sebagai suatu komponen yang paling penting dalam perekonomian suatu bangsa yang mempunyai nilai strategis yang dapat memberikan sumbangan besar, apabila dilihat dari struktur ekonomi, Indonesia termaksud sebagai Negara mengalami masa transisi, yaitu peralihan dari struktur ekonomi yang industrilis. Usaha kecil adalah kelompok usaha yang perannya cukup signifikan dalam perekonomian

Indonesia dengan jumlah besar pelaku usaha kecil bergerak di bidang informal.

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan prikau bisnis yang bergerak pada berbagai bidang usaha seperti pedagang P&D yang menyatuh untuk kepentingan masyarakat. Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang bersifat kecil, memnuhi kekayaan bersih maupun hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagai mana di atur di dalam undang – undang. Selain itu, UMKM di kelola persorangan dengan mengabaikan prinsip organisasi, gaya hidupnya yang tidak berhubungan dengan usahanya. Rikansanya, UMKM yang gagal disebabkan oleh beberapa faktor penting yaitu : (a) Mengatur struktur organisasi dan personalia, (b) sistem administrasi dan pembukuan (c) Mengelola keuangan serta menghitung laba yang di dapatkan dan pengeluaran. (M.Mursad, 2004)

Suatu usaha didirikan bertujuan untuk mendapatkan keuntungan agar usaha tersebut dapat berkelanjutan. Untuk mendapatkan keuntungan yang berkelanjutan, suatu usaha harus dapat memiliki daya saing, dengan cara meningkatkan volume penjualan, menjalankan aktivitas yang berkenaan dalam operasinya. Dalam hal ini untuk mendapatkan kosumen sebanyak-banyaknya dan menjaga loyalitas kosumennya sehingga kelangsungan suatu sehingga kelangsungan suatu usaha dapat terus berlanjut dan mampu bersaing.

Untuk meningkatkan penjualan , suatu usaha harus menetapkan strategi pemasaran dan memnentukan segmentasi pasar yang tepat. Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan atau usaha untuk mencapai tujuan. Terkadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku – liku, namun adapula jalan yang relative mudah.

Pemasaran dalam pandangan islam menurut Hermawan Kartajaya (pakar dalam bidang pemasaran syari'ah) adalah suatu penerapan disiplin strategis yang sesuai dengan nilai dan prinsip syari'ah . Pemasaran merupakan ruh dari sebuah instituti. Semua orang yang bekerja dalam institusi bisnis. Generasi sekarang atau era milenial telah banyak merubah *mindset* seseorang dalam kegiatan ekonomi yang lebih efisien. Seiring dengan perkembangan pesat sebagai dampak di era kebebasan (Globalisasi) yang cenderung mengabaikan batas- batas geografis. Bisnis dalam dunia perdagangan juga merupakan salah satu hal yang sangat penting dalam kehidupan manusia. Setiap manusia memerlukan harta dan kekayaan untuk memenuhi kebutuhannya. Pasar dalam kaitan dengan pembangunan ekonomi memang sangat mempengaruhi khususnya dalam meningkatkan pendapatan asli daerah yang sangat penting demi keberlangsungan pembangunan baik di pusat maupun daerah. Pasar sebagai pusat ekonomi mendorong dan memperlancar kegiatan masyarakat. Setiap manusia membutuhkan harta untuk mencukupi segala kebutuhan

kehidupannya. karenanya, setiap manusia akan selalu berusaha untuk memperoleh harta kekayaan. Salah satu bentuk usaha yang dapat dilakukan untuk memperoleh harta adalah dengan berdagang atau berbisnis. Kegiatan penting dalam muamalah yang banyak dilakukan manusia adalah kegiatan berbisnis dan berdagang. (Sugiono, 2013)

Berdagang merupakan aktivitas yang sangat diajarkan oleh agama islam. Bahkan Rasulullah, menyatakan bahwa sembilan dari sepuluh pintu rezeki adalah melalui pintu berdagang. Artinya dengan melalui jalan berdagang inilah, pintu rezeki akan di buka sehingga, jual beli merupakan salah satu yang diperbolehkan. Salah satu pusat ekonomi dalam perdagangan adalah pasar, baik pasar tradisional atau pasar modern. Pasar merupakan fasilitas publik yang sangat vital bagi perekonomian suatu daerah, sebagai salah satu yg penting pasar juga menjadi salah satu tempat tingkat pertumbuhan ekonomi masyarakat terutama pada pasar pulau punjung, dan pasar dapat terbentuk betupa produsen kecil dan kosumen kecil dalam jumlah tertentu. Keragaman para pedagang di pasar pulau punjung dsn berbagai faktor baik yang mendasari baik intern maupun ekstern perilaku dan strategi perdagangan yang ada di pasar, pelaku yang menjalankan aktivitas bisnisnya yakni bersaing dengan pedagang P&D yang lainya agar mendapatkan hasil yang diinginkannya.

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran, strategi pemasan adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha – usaha pemasaran pedangan P&D dari waktu ke waktu, pada masing – masing tingkatan dan acuan serta dengan alokasinya.Keberadaan pasar di daerah pulau punjung kecamatan 4 koto pulau punjung kabupaten Dharmasraya menjadi tempat strategis bagi pedagang P&D,masyarakat terkhususnya para pendagang menjalankan transaksi juak beli,para pendagan biasanya menjalankan bergai cara agar barang – barang yang dijualnya apat terjual sehingga para pedagang memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Strategi pemasaran adalah suatu proses yang mengatarkan organisasi pada peluang pasar yang besar untuk meningkatkan penjualan dan meraih keunggulan yang diharapkan,strategi pemsaran juga merupakan alat penting agar pengusaha mampu menekankan persaingan .selain itu,pemasaran berfungsi untuk mendekatkan jarak antara produsen dan konsumen, dengan memproduksi barang dan jasa berupa P&D pengusaha berusaha untuk meningkatkan penjualan dengan cara strategi yang tepat. Untuk merebut pelanggan sebanyak mungkin, setiap pengusaha memiliki cara dan strategi yang berbeda – beda. Penggunaan cara metode tersebut dalam ilmu pemasaran

di sebut ilmu pemasaran. Apabila pengusaha tidak menetapkan strategi pemasaran yang tepat maka usaha yang dijalankannya tidak dapat hidup dan berkembang karena itu hendaklah setiap perusahaan harus menetapkan cara dan strategis yang tepat sehingga akhirnya dapat bersaing dengan pedagang lainnya.

Pada perkembangan globalisasi saat ini pertumbuhan ekonomi yang baik merupakan penilaian keberhasilan pemerintah dalam melakukan pembangunan,tidak terkecuali dalam aspek ekonomi,pemerintah membuat dan mendukung program – program dengan konsep ekonomi kerakyatan.Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan bisnis kerakyatan,oleh karena itu sangat penting perannya dalam membangun ekonomi nasional karena memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, peran dalam proses pemerataan dan meningkatkan pendapatan masyarakat,mendorong pertumbuhan ekonomi,peran mewujudkan stabilitas negara. (Sugiono, 2016)

Menurut UUD 1945 kemudian di kuatkan melalui TAP MPR NO.XVI/MPR-RI/1998 tentang politik ekonomi dalam rangka Demokrasi Ekonomi,Usaha Mikro,Kecil,dan Menengah perlu diberdayakan sebagai bagian integral ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan,peran,dan potensi strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang makin seimbang, berkembang,dan berkeadilan.selanjutnya

dibutlah pengertian UMKM melalui Undang – Undang nomor 9 Tahun 1999 dan karena keadaan perkembangan yang semakin dinamis dirubah ke Undang – Undang Nomor 20 pasal 1 Tahun 2008 tentang usaha mikro kecil dan menengah maka pengertian UMKM adalah sebagai berikut :

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

2). Usaha kecil adalah ekonomi produktif yang berdiri sendiri,yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki,dikuasai,atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung.

3). Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki.Yang dimaksud dengan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri,yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi, pada prinsipnya pembedaan antara usaha mikro,(UMI) usaha kecil (UKA) usaha menengah (UM) dan usaha besar (UB) pada umumnya diserahkan pada nilai aset awal.

Strategi pemasaran adalah wujud rencana yang terarah dibidang pemasaran untuk memperoleh suatu hasil

optimal, strategi ini penting mengingat sebaikapapun segmentasi, pasar sasaran, dan posisi pasar yang dilakukan tidak akan berjalan jika tidak diikuti dengan strategi pemasaran merupakan ujung tombak untuk meraih konsumen sebanyak – banyaknya. Disamping itu, tujuan strategi juga digunkam untuk menjatuhkan melawan, atau menghadapi serangan pesaing yang ada dan yang akan masuk.

Strategi adalah langkah – langkah yang harus dijalani oleh perusahaan untuk mencapai tujuan. kadang-kadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku-liku, namun adapula langkah yang relatif muda. Disamping itu, banyak rintangan atau cobaan dihadapi untuk mencapai tujuan. olrh karena itu, setiap langkah harus dijalankan secara hati-hati dan terarah.

Semakin banyak usaha yang berkembang, khususnya usaha P&D tidak semuanya mampu bertahan lama. Sebagian besar usaha tersebut jatuh atau bangkrut karena bebrapa faktor, antara lain faktor manajemen yang masih sederhana, kekurangan modal usaha dan hilangnya konsumen, dalam bidang pemasaran, kondisi paling sulit adalah mempertahankan konsumen selalu menggunakan produk dari penjual atau sering disebut loyalitas pelanggan.

Konsep pemasaran

Konsep pemasaran adalah suatu konsep bisnis yang menekankan bahwa strategi pemasaran yang berhasil adalah strategi yang dibangun berdasarka kepada

pemahaman yang lebih baik dari perilaku konsumen. Pemahaman yang baik kepada perilaku konsumen akan membantu parapedagang pemasaran untuk melakukan hal-hal sebagai berikut :

a. Analisis Lingkungan

Para pedagang dapat mengavaluasi faktor luar yang mempengaruhi terhadap usaha dan pelanggannya, serta yang menciptakan tentang dan peluang, faktor yang harus diamati dan diavaluasi adalah sbb:

- 1) Demografi, yang termaksud lingkungan ini adalah keadaan penduduk, jumlahnya, komposisi umumnya, gaya hidup, dan lain sebagainya.
- 2) Ekonomi, yang termaksud lingkungan ini adalah faktor - faktor ekonomi seperti inflasi, daya beli masyarakat, pola pengeluaran konsumen, dan lain sebagainya.
- 3) Alam, yang menyakut alam adalah ketersediaan bahan baku, tingkat pencemaran, dan lain sebagainya.
- 4) Teknologi, faktor ini sangat penting mempengaruhi, misalnya dengan adanya internet maka pola kehidupan masyarakat berubah.

b. Sistem Pemasaran

- 1) Organisasi yang melakukan tugas-tugas pemasaran.
- 2) Sesuatu (barang, jasa, ide, orang).
- 3) Pasar yang dituju.

- 4) Para perantara yang membantu dalam pertukaran (arus) antara organisasi, pemasaran dan pasarnya.
- 5) Faktor – faktor lingkungan seperti faktor demografi, kondisi perekonomian, faktor sosial dan kebudayaan, teknologi dan persaingan.

c. Strategi pemasaran

Serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha – usaha pemasaran perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah, formulasi strategi termaksud mengembangkan visi dan misi, mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal perusahaan, menentukan kekuatan dan kelemahan internal, menetapkan tujuan jangka panjang, merumuskan alternatif strategi, dan memilih strategi tertentu yang akan dilaksanakan. Implementasi strategi sering kali disebut tahap pelaksanaan dalam manajemen strategi`

Strategi pemasaran adalah adalah strategi yang menghasilkan bahwa tujuan dan perusahaan dapat dan tujuan dari usaha dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat.

d. Elemen – elemen pemasaran

a) Segmentasi pasar

Produsen pada dasarnya melakukan penciptaan nilai sekaligus penyerahan nilai. Segmentasi pasar merupakan suatu usaha

untuk meningkatkan ketepatan pemasaran perusahaan. Sebuah perusahaan tidak dapat melayani seluruh pelanggan di pasar yang sangat luas, dan jika pelanggan terlalu banyak tuntutan pembelian banyak dan berbeda – beda, setelah pasar sasaran dipilih, maka proses selanjutnya adalah melakukan *polisitioning*. menurut wind dalam saladin (2003), memberikan enam alternatif strategi dasar penempatan produk yaitu :

- b) Berdasarkan penampilan produk
- c) Berdasarkan manfaat, pemecahan masalah, atau kebutuhan
- d) Berdasarkan kategori pemakai
- e) Berdasarkan kesempatan khusus
- f) Melawan produk lain
- g) Pemisahan diri dari kelas produk

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) mempunyai peranan yang penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja UMKM tentunya juga memiliki peranan dalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan. UMKM telah terbukti tidak terpengaruh terjadinya krisis, ketika krisis menerapkan pada periode tahun 1997-1998, saat itu hanya UMKM yang masih mampu untuk tetap berdiri kokoh.

Para pemilik umkm yang sering berjalannya waktu dan berkembangnya teknologi mereka harus memiliki strategi, tentunya pada setiap usaha yang di jalankan harus

memiliki strategi yang baik agar dapat bersaing dengan usaha-usaha yang lain, selain itu para UMKM sudah memiliki banyak ruang untuk meningkatkan penjualannya di setiap kota di Indonesia, salah satunya dengan berjualan di pasar minggu yang berlokasi di pasar pulau pinang, selain itu setiap pengusaha yang menjalankan usaha dengan baik dapat menjadikan suatu usaha menjadi dikenal dan berkembang, serta mendapatkan pendapatan sesuai target atau melebihi, setiap usaha yang dijalankan dengan baik dan benar akan mendapatkan penghasilan yang besar, UMKM di pulau pinang terutama di 4 kota pulau pinang masih banyak yang menggunakan pencatatan pemasukan dan keuangan masih manual sehingga seringkali usaha yang dijalkannya tidak sesuai dengan pengeluaran dengan pendapatan yang di capai, maka seringkali usaha-usa kecil tersebut mengalami kebangkrutan.

Para pengusaha seharusnya meningkatkan strategi penjualan agar bisa bersaing dengan usaha yang lain, manajemen strategi sebagai analisis, keputusan dan merupakan suatu aksi yang dilakukan oleh suatu usaha untuk menciptakan dan mempertahankan keunggulan kompetitif, dengan strategi bisnis yang tepat akan mempermudah pengusaha dalam mencapai tujuannya. strategi bisnis biasanya disimpulkan sebagai penentuan tentang bagaimana pengusaha menggunakan cara yang dimiliki untuk bersaing.

Suatu usaha didirikan bertujuan untuk mendapatkan keuntungan agar usaha tersebut dapat berkelanjutan, untuk mendapatkan keuntungan yang berkelanjutan, suatu usaha harus memiliki daya saing, dengan cara meningkatkan volume penjualan menjaga kualitas dan meningkatkan pelayanan. Perkembangan usaha dan laba yang dicapai dapat digunakan sebagai alat ukur terhadap keberhasilan suatu usaha dalam menjalankan aktivitas yang berkenaan dalam operasinya. Dalam hal ini untuk mendapatkan konsumen sebanyak-banyaknya dan menjaga loyalitas konsumennya sehingga kelangsungan suatu usaha dapat berkelanjutan dan bersaing.

Untuk meningkatkan penjualan, suatu usaha harus menetapkan strategi pemasaran dan menentukan segmentasi pasar yang tepat. Menurut Kamsir strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Pemasaran menurut pandangan Islam menurut Hermawan Kartajaya (pakar bidang pemasaran syariah) adalah suatu penerapan disiplin strategi yang sesuai dengan nilai dan prinsip syariah. Pemasaran merupakan ruh dari sebuah institusi bisnis. Semua orang bekerja dalam institusi tersebut adalah *marketer* yang membawa integritas, insensitas dan *image* perusahaan. Sebuah institusi yang menjalankan pemasaran syariah adalah perusahaan yang tidak berhungan dengan bisnis yang mengandung unsur-unsur yang dilarang

menurut syariah,yaitu bisnis judi,riba dan produk-produk haram lainnya.

Strategi pemasaran adalah suatu proses yang mengantarkan organisasi kepada peluang pasar yang besar untuk meningkatkan penjualan dan meraih keuntungan yang diharapkan, strategi juga merupakan alat yang penting agar pengusaha/perusahaan mampu memenangkan persaingan. selain itu, pemasaran berfungsi untuk mendekatkan jarak antara produsen dan konsumen. dengan memproduksi barang dan jasa, perusahaan berusaha untuk meningkatkan penjualan dengan strategi yang tepat. untuk merebut pelanggan sebanyak-banyaknya, setiap perusahaan memiliki cara dan strategi yang berbeda-beda. apabila perusahaan tidak menetapkan strategi yang tepat maka perusahaan tidak akan dapat hidup dan berkembang karena itu hendaklah setiap perusahaan harus menetapkan cara dan strategi yang tepat sehingga akhirnya dapat bersaing dan merebut pasar yang ada.

Berdasarkan penelitian Muhammad Emir, pemilihan strategi untuk meningkatkan penjualan produk UMKM diketahui bahwa terdapat faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi produk UMKM. untuk faktor internal terdapat beberapa hal yaitu kekuatan dan kelemahan, dimana bahan baku yang berkualitas, imege yang baik, harga yang terjangkau, serta integrasi, sedangkan kelemahannya adalah distribusi yang kurang merata, produk yang rentan rusak, banyak saingan lain yang menjual produk yang sama dan tidak adanya

proposisi yang dilakukan, selain itu juga terdapat faktor eksternal yang menjadi perhatian yaitu daya beli yang meningkat, pasar potensi, serta perubahan gaya hidup.

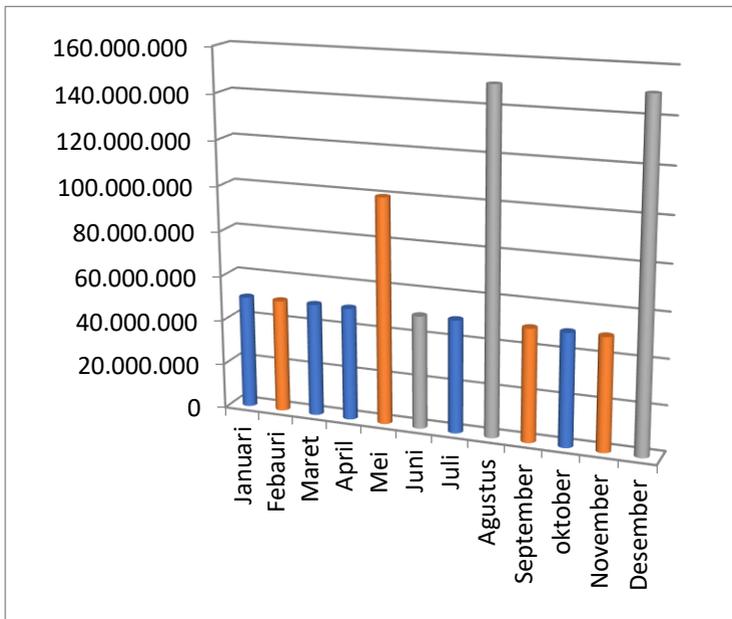
Kecamatan pulau punjung merupakan salah satu kecamatan yang ada di kabupaten dharmasraya, yang terdiri dari distribusi yang kurang merata, produk yang rentang rusak, banyak saingan lain yang menjual produk yang sama dan tidak adanya proposi yang dilakukan, selain itu juga terdapat faktor eksternal yang menjadi perhatian yaitu daya beli yang meningkat, pasar potensi, serta perubahan gaya hidup. Kecamatan pulau punjung merupakan salah satu kecamatan yang ada di kabupaten dharmasraya, yang terdiri dari 6 kelurahan, 200 UMKM di pasar pulau punjung yang terdiri dari 30 bidang P&D, 50 bidang fesyion, 3 bidang kosmetik, 50 sayur-sayuran, 10 bidang kuliner, 60 dibidang lainnya.

Salah satu UMKM yang terdapat di pasar pulau punjung adalah P&D. penelitian ini penting dilakukan karena bertujuan untuk mengetahui bagaimana rancangan pemasaran yang digunakan UMKM dalam menghadapi persaingan usaha. serta rancangan dalam strategi pemasaran dalam suatu usaha tentunya berbeda-beda. sedangkan saat ini sudah mulai banyak sekali masyarakat yang sudah membuka usaha P&D. dalam menghadapi persaingan biasanya para pengusaha menggunakan promosi dan diskon-diskon agar tidak kalah saingan dengan usaha yang lain, berdasarkan wawancara yang dilakukan penulis, bahwa P&D yang ada di pasar

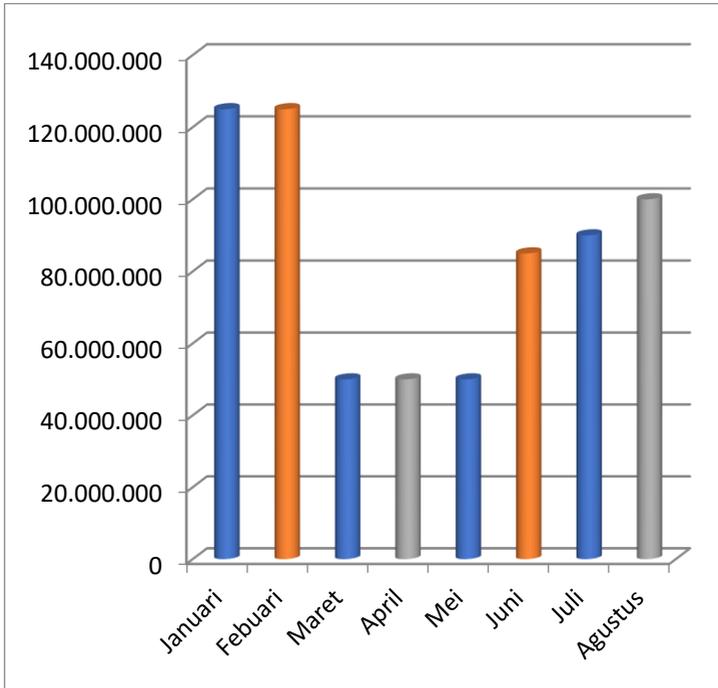
pulau punjung memiliki sedikit perbedaan terutama di harga barang yang dijual,

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada salah satu pedang P&D dipasar pulau punjuang yaitu bapak Andre,bahwa hasil penjualan yang mereka peroleh seriap bulannya mengalami peningkatan dan penurunan secara flukuatif.bisa dilihat dari tabel.

DATA PENJUALAN TAHUN 2021



DATA PENJUALAN TAHUN 2022



Berdasarkan pada tabel diatas,menunjukan bahwa data penjualan pada tahun 2021 mengalami peningkatan,sementara pada tahun 2022 telah terjadi penurunan mulai dari bulan maret sampai bulan mei.adapun yang menjadi faktor penurunan penjualan karena munurunnya harga sawit,dan karet seta banyak bantuan sembako dari pemerintah yang mengakibatkan penjualan pada tahun 2022 mengalami penurunan yang cukup drastis.berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pemilik bersama bapak andre (pemilik UMKM)

mengatakan bahwa: “adanya pandemic dan turunnya harga sawit dan karet menyebabkan UMKM kita menurun penjualannya sehingga 75% sehingga penjualan sangat jauh dari target kita.”penarapan strategi yang tepat akan meningkatkan penjualan serta membantu perubahan yang tidak bisa diantisipasi dalam kondisi saat ini,krisis ekonomi merupakan kendala utama yang sering diabaikan sehingga membuat penjualan menurun,ketika situasi berubah maka peran strategi menjadi sangat penting. masalah yang terdapat didalam penelitian ini adalah rendahnya penjualan pada tahun 2022 dibandingkan pada tahun 2021 yang disebabkan dengan turunnya harga sawit,karet dan banyaknya bantuan dari pemerintah.

Dengan memperhatikan permasalahan yang telah menullis kemungkakan,untuk lebih terarah den sesuai dengan tujuan yang diterapkan,maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana strategi pemasaran usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pedagang P&D di pasar pulau punjung,kecamatan pulau punjung kabupaten Dharmasraya dan apa saja faktor internal dan eksternal pada UMKM P&D di pasar pulau punjung, kecamatan pulau punjung,kabupaten Dharmasraya.

Defenisi usaha mikro kecil dan menengah (UMKM)

Usaha kecil di indonesia mempunyai potensi yang luas, bahan baku yang mudah didapatkan dan sumber daya manusia yang besar merupakan variabel pendukung berkembang dari usaha kecil tersebut tetapi harus

dicermati beberapa hal seiring perkembangan usaha kecil seperti : perkembangan usaha harus diikuti dengan pengelolaan manajemen yang baik, perencanaan yang baik akan meminimalkan kegagalan, penguasaan, ilmu pengetahuan akan menunjang keberlanjutan usaha tersebut, pengolah sistem produksi yang efisien dan efektif, serta melakukan terobosan dan inovasi yang menjadikan pembeda dari persaingan merupakan langkah menuju keberhasilan dalam mengelola usaha tersebut.

a. Pengembangan secara internal dari usaha P&D di pasar pulau punjung Adapun potensi yang mengembangkan yang dilakukan oleh pengusaha atau pedagang P&d di pasar pulau punjung terdiri dari:

- 1) Pengadaan pemodal
- 2) Inovasi hasil produksi
- 3) Memperluas jaringan pemasaran
- 4) Pengadaan sarana dan prasarana produksi

b. Pengembangan secara eksternal adanya bantuan dari dinas koperasi dan UMKM Pulau punjung

Peran pemerintah dalam perkembangan usaha mikro kecil, dan menengah (UMKM) memang sangat diperlukan. karena UMKM merupakan salah satu usaha potensial untuk meningkatkan perekonomian serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. sumber daya manusia sampai pada pengadaan sarana dan prasarana. selain itu ada banyak manfaat dari UMKM mengurangi tingkat pengangguran dan membuka lapangan kerja.

Analisi strategi dalam pemasaran pedagang dipasar

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dilapangan dengan informan mengenai analisis strategi pemasaran pedagang pasar prefektif yang dilakukan dalam pasar pulau punjung,terdapat berbagai strategi pemasaran yang diantaranya:

1. Produk adalah segala sesuatu yang memiliki nilai,baik dalam bentuk fisik maupun jasa yang dapat ditawarkan sehingga dapat memberikan manfaat atau kepuasan sesuai dengan kebutuhan penerima.adapun hal yang harus diperhatikan dalam penerapan strategi produk menurut bapak andre adalah kualitas,mempertahankan kualitas, fitur, gaya, dan jasa pendukung produk. berdasarkan hasil wawancara dengan responden dapat disimpulkan produk pada pasar sangat beragam,pedagang menjaga mutu dan mempertahankan kualitas barang,selain itu pedagang selalau memperbarui barang dagangnya seuai permintaan pasar sehingga barang-barang yang ada didalam pasar tidak kalah menarik dengan supermarket dan minimarket.
2. Harga adalah sebuah nilai atau patokan yang dibebankan seseorang untuk mendapatkan produk yang diinginkan.merupakan bagian yang vital dalam bauran dalam pemasaran,sebab harga merupakan salah satu elemen bauran pemasaran yang palinf fleksibel.dalam penerapan strategi harga pedagang

harus menerapkan beberapa hal yaitu memberikan diskon, potongan harga, daftar harga, priode pembayaran.

Berdasarkan wawancara dengan responden dapat disimpulkan bahwa strategi harga yang diterapkan pedagang diantaranya memberikan potongan harga, memberikan diskon, menetapkan harga sesuai dengan harga pesaing serta menerapkan harga pas agar konsumen sehingga kurangnya konsumen yang memberikan tawar penawaran harga.

Tiori terkait harga diatas dan fakta dilapangan maka menurut analisis dari beberapa indikator yang disampaikan oleh bapak andre penerapan strategi harga yang sudah diterapkan meliputi potongan harga, diskon tawar menawar harga, sebagian besar para pedagang menggunakan sistek kredit (khusus pelanggan), dan priode pembayaran akan tetapi pada sisi pencatuman daftar harga belum diterapkan. namun demikian, strategi harga yang diterapkan pedagang tidak lantas membuat usaha mereka semakin hari semakin maju dan mendapatkan laba besar akan tetapi semakin hari pendapatan mereka satgnam atau semakin berkurang ini disebabkan tokoh modren atau supermarket yang berada disekitar pasar bahkan ada beberapa tokoh yang cenderung harga lebih murah dari pada harga tradisional.

3. Lokasi atau distribusi adalah lokasi yang strategis sangat mempengaruhi keberadaan suatu pasar, dekat

dengan industri, dekat dengan lokasi perkantoran, dekat dengan perumahan, persediaan transportasi dan logistik.

4. Promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran yang merupakan aktivitas pemasaran yang menyebarkan informasi, mempengaruhi atau membujuk, dan meningkatkan pasar sasaran atas perusahaan atau produknya agar bersedia menerima membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan oleh produsen atau perusahaan. menurut bapak andre promosi ini terdiri dari periklanan hubungan masyarakat, penjualan personal, promosi penjualan, pemasaran langsung, dan pemasaran online. Berdasarkan hasil wawancara dengan responden dapat disimpulkan bahwa strategi harga yang diterapkan pedagang pasar masih sangat sederhana, sebagian besar pedagang menerapkan penjualan offline, media offline berupa tawar menawar secara langsung, bersikap ramah sehingga menimbulkan hubungan baik sedangkan media online yang digunakan adalah facebook dan whatsapp.

Berpijak pada teori dan fakta diatas, maka menurut analisi dapat disimpulkan bahwa dari beberapa indikator yang disampaikan oleh bapak andre yang sudah diterapkan pedagang yaitu membangun hubungan baik dengan masyarakat dibuktikan sikap yang ramah terhadap pembeli dan pedagang lainnya, melakukan penjualan prasonal, pemasaran langsung dan pemasaran online

dengan memanfaatkan media sosial, walaupun beberapa pedagang telah menerapkan strategi promosi yang baik tetapi rata-rata cara yang digunakan sangatlah sederhana. beberapa hal yang belum bisa diikuti pedagang seperti memanfaatkan media sosial sebagai sarana mempermosikan barang dagangannya. ini merupakan salah satu yang menjadikan konsumen beralih dari pasar ke tokoh modren, sehingga jumlah konsumen yang belanja ke pasar cenderung tetap atau menurun.

Berdasarkan data yang diperoleh dilapangan seta di analisis dengan penerapan pemasaran, maka dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan pedagang pasar dalam menghadapi persaingan pasar medren sebagian besar sudah sesuai dengan teori-teori oada strategi pemasaran.

Analisis dampak strategi pemasaran terhadap meningkatkan penjualan pedagang pasar pulau punjung.

Unsur pemasaran produk, harga, lokasi atau distribusi dan promosi sangat berpengaruh terhadap peningkatan penjualan di pasar. dengan penerapan pemasaran yang terdapat mempermudah pedagang dalam bersaing dengan pasar modren. adapun indikator peningkatan volume penjualan, pendapatan laba tertentu dan menunjang pertumbuhan perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden dapat disimpulkan bahwa strategi pada produk pedagang pasar selalu menjaga mutu dan kualitas barang, mengikuti tren pakaian, jenis barang yang dijual dipasar beragam

sehingga konsumen mudah untuk mencari barang kebutuhannya. begitupun dengan harga yang diterapkan pedagang juga terjangkau dan tak kalah penting di pasar masih berlaku sistem tawar menawar, ini merupakan ciri khas pasar yang tidak dimiliki tokoh modern.

Selain itu lokasi pasar yang strategis dimana berada ditengah-tengah pusat perbelanjaan, dekat dengan kantor, mesjid agung Babusalam dan area permukiman memberikan nilai positif sendiri bagi para pedagangnya. promosinya yang masih sederhana yang mana sebagian pedagang masih menggunakan sistem lama (tradisional) yaitu tawar menawar secara langsung, menjalin hubungan baik sesama pedagang, dan memberikan pelayanan yang ramah.

Berdasarkan analisis peneliti dapat disimpulkan bahwa dampak penerapan strategi pemasaran memberikan dampak positif bagi pedagang dalam meningkatkan volume penjualan, mendapatkan laba dan menunjang pertumbuhan usaha pedagang. dengan demikian, pasar masih eksis (bertahan) di tengah berkembangnya pasar modern. namun demikian, peningkatan penjualan yang diperoleh pedagang pasar tidak begitu signifikan sebab menjamurnya pasar modern yang penerapan strateginya jauh lebih bagus menyebabkan perkembangan pasar sedikit tertinggal, sehingga perkembangan pasar modern lebih cepat ketimbang pasar.

Seacara tertioritas pemasaran adalah proses sosial manajerial dimana individu-individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka inginkan dan mereka butuhkan,melalui penciptaan dan pertukaran produk serta mempertahankan kualitas produk dan menjaga mitra dengan pihak lain.adapun tujuan dari pemasaran adalah untuk memahami keinginan dan kebutuhan konsumen agar produk atau jasa sesuai bagi konsumen sehingga produk dan jasa tersebut terjual dengan sendirinya.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh lia mardianti dengan judul strategi pemasaran usaha mikro kecil dan menengah studi pada pedagang P&D di pasar pulua punjung kabupaten dhramasraya

Mengatakan bahwa untuk meningkatkan kualitas produk guna menarik kepercayaan agar terus dibeli kosumen.serta terus meningkatkan meningkatkan kegiatan promosi semenarik mungkin mulai dari harga maupun pembuatan iklan guna membuat konsumen tertarik pada UMKM serta meningkatkan penjualan.

Produk-produk usaha mikro kecil dan menengah di indonesia memiliki potensi besar untuk menembus pasar ekspor.hanya,saja masih banyak yang belum tahu dan memahami bagaimana prosedur dan makanisme yang harus dilalui supaya produknya bisa di eksपो.selain itu pelaku usaha yang harus memiliki jaringan komunikasi yang tenaga operasionalnya dapat berkomunikasi dengan baik.

Berdasarkan UU no.20 tahun 2008 tentang UMKM ada beberapa kriteria yang di pergunakan untuk mendefinisikan pengertian dan kriteria usaha mikro kecil dab menengah.

1) usaha mikro

Kriteria usaha mikro adalah usaha produktif milik orang atau perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.

2) usaha kecil

Usaha kecil adalah ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan yang dimiliki,dikuasai,atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana yang di maksud dalam undang-undang ini.

3) usaha menengah

Kriteria usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki,dikuasai,atau yang menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan atau hasil penjual tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.

Tabel 2.1
Kriteria UMKM berdasarkan UU NO. 20 Th 2008

No	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah
1	Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha	Memiliki kekayaan bersih lebih Rp.50.000.000,- sampai dengan yang paling banyak Rp.500.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha	Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,- sampai paling banyak Rp. 10.000.000.000,-
2	Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,-	Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,- sampai dengan paling banyak 2 M	Memiliki hasil penjualan tahunan Rp. 2 M sampai dengan paling banyak Rp. 50 M

Selain menggunakan moneter sebagai kriteria, sejumlah lembaga pemerintah seperti departemen perindustrian dan badan pusat statistik, selama ini menggunakan jumlah perkerja sebagai ukuran untuk

mendefinisikan kriteria skala usaha. misalnya menurut BPS, usaha mikro indonesia adalah unit usaha dengan jumlah pekerja tetap sehingga 4 orang, usaha kecil antara 5 sampai 19 pekerja, usaha menengah dari 20 sampai 29 orang. Perusahaan- perusahaan dengan jumlah pekerja diatas 99 orang masuk kedalam karaktergori usaha besar.

Penelitian ini dilaksanakan terhadap UMKM P&D yang ada di pulau punjung kabupaten Dharmasaya. penelitian ini dianggap perlu untuk mengetahui seberapa besar perkembangan usaha mikro kecil dan menengah untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi di daerah pulau punjung.

Pada penelitian ini digunakan pendekatan kualitatif, yaitu suatu prosedur penelitian dimana data yang dihasilkan berupa deskriptif dan tulisan dan perilaku yang dapat diamati dari subjek itu sendiri. dalam pembahasan selain menggunakan data kualitatif juga menggunakan data kuantitatif sebagai dasar untuk memberikan interperentasi terhadap temuan dilapangan. dari hasil yang terkumpul dapat diketahui bahwa rata-rata UMKM di pulau punjung telah berdiri dari 2004 dan masih berjalan sampai sekarang.

B. Penutup

Kesimpulan: UMKM memiliki potensi yang begitu besar bagi peningkatan perekonomian rakyat, namun kenyataannya UMKM masih mengalami kehambatan internal maupun eksternal dalam bidang

pengelolaan, pemasaran, modal dan lain-lain. berdasarkan permasalahan yang dialami oleh UMKM pedagang P&D, diperlukan adanya strategi kebijakan dari pemerintah yang pada intinya memiliki kewajiban untuk turut memecahkan masalah klasik yang kerap kali menimpa UMKM, yakni akses pasar, modal, teknolog yang selama ini menjadi pembicaraan.

Strategi pengembangan UMKM yang sudah ada dapat menciptakan uaha-usaha baru yang profesional dan berjiwa wirausaha dengan menciptakan ikmim yang konduktif agar keberhasilan UMKM berdasarkan kemampuan pengusa UMKM untuk bersaing dengan pengusaha yang lain dan memanfaatkan peluang lainnya.

Berdasarkan model dan dimensi strategi pemerintah, hasil analisis observasi serta wawancara dengan nara sumber yang dilakukan bahwa strategi pengembangan UMKM di pasar pulau punjung termaksud dalam model strategi progresif. strategi yang berhasil dilakukan oleh pedagang di pasar pulau punjung dan memiliki dampak positif adalah :

1. Intergrasi kedepan
2. Penetrasi pasar
3. Pengembangan produk
4. Pengembangan pasar
5. Dervisivikasi

Analisis pemasaran terhadap strategi pemasaran yang di terapkan pedagang pasar dalam menghadapi persaingan pasar modren di pulau punjung. berdasarkan

hasil analisis, penerapan strategi pemasaran berupa pemasaran oleh pedagang pasar sebagian besar sesuai dengan teori pemasaran meliputi strategi produk, strategi harga, strategi lokasi, dan strategi promosi. Namun ada beberapa indikator yang belum diterapkan.

Dampak penerapan strategi pemasaran terhadap peningkatan volume penjualan menunjukkan hasil positif. Hal ini sesuai dengan peningkatan volume penjualan berupa pedagang mampu mencapai volume penjualan, mendapatkan laba, dan menunjang pertumbuhan usaha pedagang, dengan demikian pasar masih eksis (betahan) ditengah berkembangnya pasar modern.

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh pedagang pasar yang ada di pasar pulauujung yakni strategi promosi yang dilakukan dengan cara mempengaruhi konsumen melalui kontak langsung dengan konsumen atau pembeli ketika ada seseorang pembeli hendak membeli produk atau barangnya.

Ditinjau dari segi pemasaran syariah, strategi-strategi pemasaran yang digunakan ada beberapa yakni strategi produk, yaitu strategi yang dilakukan dengan cara menjual barang yang memenuhi aspek kehalalan atau boleh diperdagangkan dalam artian menjual barang yang memiliki kualitas yang baik, strategi harga yaitu strategi dengan berusaha memberikan harga sewajarnya atau berusaha memberikan harga yang tidak merugikan konsumen. Strategi pelayanan yaitu strategi dengan berusaha menunjukkan kesopanan terhadap pelanggan atau

menunjukkan keramahan ketika ada seseorang pembeli yang hendak barangnya. namun, pada pelaksanaannya hanya ada sebagian pedagang yang menerapkan ketentuan strategi pemasaran yang sesuai dengan islam dimana masih ada pedagang yang melakukan strategi produknya dengan melakukan tindakan mencampur produk yang berkualitas baik dengan produk yang berkualitas buruk tanpa ada kejujuran didalamnya sehingga timbul penipuan yang jelas-jelas sangat tidak dianjurkan dalam islam dan apabila hal tersebut dilakukan secara terus menerus akan dapat merugikan pembeli.

Hubungan pengembangan usaha kecil dan menengah yang ditemui seperti yang diungkapkan diatas mengenai pembanguan UMKM setelah pendapatan modal sebagai berikut:

1. Kurangnya pengetahuan pengusaha akan pemasaran
2. Belum konduksinya makro ekonomi bagi pengembangan iklim usaha
3. Kurangnya pengetahuan atas teknologi produksi dan kualitas

Berasil atau tidaknya program bantuan modal bergantung kepada pengalokasian UMKM terhadap dana tersebut. UMKM serta dinas penindustrian dalam memberikan wawasan, pengusaha lingkungan bisnis UKM dan kontribusinya yang signifikan dalam rangka peningkatan mutu dan penguatan UMKM pada persaingan global.

DAFTAR PUSTAKA

- M. Mursaid, Manajemen pemasaran (Jakarta : PT. Bumi Aksara), Hlm. 25
- Mursaid, Manajemen Pemasaran, (Jakarta : Aksara, 2004), Hlm. 25
- Sugiyono, Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan P&D (Bandung : Alfabeta, 2013), Hlm. 72
- Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan : Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, R&D (Bandung: Alfabeta, 2016), Hlm. 137
- Andre Gusti Pratama, “Strategi Pemasaran dalam mempertahankan bisnis UMKM P&D dipasar Pulau Punjung Kab. Dharmasraya”.

**PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN HARGA
JUAL TERHADAP PENDAPATAN PETANI
PINANG DIDESA BOTUNG BUSUK
(STUDI KASUS: JORONG BOTUNG BUSUK NAGAR
MUARA TAIS KEC. MAPAT TUNGGUL. KAB.
PASAMAN)**

Nur Elza

FEBI, Akuntansi Syariah

Abstrak

Pinang adalah salah satu tumbuhan yang banyak hidup di Indonesia, salah satunya di Desa Botung Busuk. Pinang juga disebut sebagai simbol keramahan di Botung Busuk. Saat ini, pinang menjadi tanaman yang bisa dikatakan tumbuhan komersial utama di Botung Busuk dan sekitarnya. Tak heran jika tanaman pinang banyak dijumpai di daerah-daerah Pasaman. Hal ini dilatarbelakangi karena praktik penjualan yang mudah, harga yang menarik, dan pengembalian yang lebih tinggi. Pinang termasuk tanaman yang begitu berharga di daerah Pasaman. Selama beberapa periode terakhir, budidaya pinang mengalami peningkatan yang signifikan dalam luas dan produksi karena efek luas dan efek hasil. Untuk biaya pembudidayaan tanaman pinang di Desa Botung Busuk menunjukkan peningkatan biaya produksi dengan ukuran pertanian.

Dengan melihat semua kelebihan dari budidaya pinang lebih banyak dan semakin banyak petani yang beralih kebudidaya pinang dan menjadi mata pencaharian di perdesaan. Begitu banyak manfaat yang diperoleh dari

tumbuhan pinang. dalam penelitian ini penulis mencoba untuk memberikan gambaran tentang biaya produksi dan harga jual tanaman pinang. Pengumpulan data dilakukan oleh pedagang pengumpul desa (toke), dimana pedagang pengumpul desa. Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan analisis deskriptif. tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah biaya produksi dan harga jual berpengaruh signifikan terhadap pendapatan petani pinang itu sendiri. Untuk penelitian ini, data yang digunakan bersumber dari data primer dan sekunder yang diambil dari petani desa botung busuk kenagarian muara tais kabupaten pasaman. Sampel yang dipilih menggunakan simple random sampling dan data nya dikumpulkan melalui wawancara secara langsung dengan bantuan petani dan jadwal yang terstruktur dengan baik.

Kata kunci : *Income, Labor Participation, Cost, Pinang*

A. Pendahuluan

Indonesia dikenal sebagai negara agraris dengan sebagian besar penduduknya bekerja pada bidang pertanian. Indonesia merupakan negara agraris yang memiliki lahan pertanian yang luas, sumber daya alam beraneka ragam dan berlimpah. Di negara agraris pertanian mempunyai peranan yang sangat penting baik disektor pemenuhan kebutuhan pokok, selain itu pertanian berperan besa dalam mendongkrak sektor sosial, sektor perekonomian dan perdagangan. Pertanian adalah kegiatan pemanfaatan sumber daya hayati yang dilakukan oleh manusia untuk menghasilkan bahan pangan, bahan baku, industri atau sumber energi, dan kegiatan yang

betujuan untuk mengelola lingkungan hidupnya. Dalam usaha untuk memperoleh laba, petani tentunya harus memperhatikan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan petani diantaranya luas lahan, cuaca, produksi, biaya pemeliharaan dan harga pinang dipasar (Tucker, 1990:65). Komoditas perkebunan nasional yang memiliki prospek pasar yang cukup bagus untuk dikembangkan adalah pinang. Selain untuk konsumsi lokal, pinang diindonesia juga merupakan salah satu komoditas ekspor. Buah pinang (*Areca Catechu*) adalah sejenis tumbuhan palem yang tumbuh di daerah Asia dan Afrika.

Di indonesia, buah pinang banyak terdapat dipulau Sumatera, Jawa, Kalimantan, Sulawesi, dan Papua. Indonesia termasuk dalam negara pengeksport pinang terbesar di dunia. Namun untuk pemanfaatannya sendiri buah pinang masih sangat minim. Di negara Indonesia, buah pinang bukan merupakan bahan yang umum dikonsumsi oleh masyarakat, hanya sebagian kecil masyarakat indonesia mengonsumsi pinang, biasanya digunakan sebagai bahan campuran sirih dalam sebuah acara. Tanaman pinang memiliki banyak manfaat dalam kehidupan manusia, daunnya dapat mengobati gangguan radang tenggorokan karena mengandung minyak atsiri, dan juga dapat dimanfaatkan sebagai atap rumah. Pelepah pinang juga dapat digunakan sebagai bahan baku pembungkus makanan, seperti pembungkus gula merah dan pembungkus nasi. Biji pinang dapat dijadikan sebagai

bahan makanan, pewarna kain dan juga sebagai obat cacing.

Perkebunan pinang yang ada didesa botung busuk kenagarian muara tais kec mapat tunggul umumnya perkebunan milik individu. Didalam pengelolaan perkebunan itu sendiri masih bersifat sederhana, penggunaan teknologi yang masih rendah, seperti pohon pelindung yang kurang terawat, kurangnya pemberian pupuk pada tanaman pinang tersebut. Penetapan harga jual yang tepat adalah salah satu faktor penting yang harus diperhatikan. Berdasarkan pengamat penulis banyak petani pinang yang mengeluhkan menurunnya pendapatan mereka akhir akhir ini, yang dimana sebelumnya untuk harga per kilogramnya bisa mencapai Rp 12.000 sekarang mengalami penurunan sebesar Rp 6.500 per kilogramnya. Penurunan pendapatan ini juga diakibatkan kurangnya para petani memperhatikan banyaknya biaya yang dikeluarkan dalam pemeliharaan tanaman dan kurang konsistensinya harga jual yang diperoleh petani pinang.

Kondisi desa Botung Busuk yang menjadi kendala petani untuk menjual pinang adalah akses jalan yang jauh dari pusat kota sehingga membuat petani susah untuk memasarkannya. Hasil pinang di desa Botung Busuk dikumpulkan secara kecil kecilan dan tersebar di pelosok pelosok desa. Pengumpulan ini dilakukan oleh pedagang pengumpul desa (toke), dimana pedagang pengumpul desa (toke) membeli biji pinang kering atau basah yang bulat maupun yang sudah dibelah kerumah petani atau petani itu

sendiri yang langsung mengantarkannya kerumah toke tersebut. Harga yang diterima petani pinang berbeda saat mereka harus mengupahkan kepada orang lain karena petani harus memberi upah tenaga kerja dalam hal (pemanenan, dan pengupasan pinang) dimana ini merupakan biaya produksi yang harus dikeluarkan oleh petani. Selain itu juga petani pinang sangat bergantung pada harga yang diberikan oleh toke pinang. Jadi berdasarkan penjelasan diatas membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang **“Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Petani Pinang di Desa Botung Busuk”**.

B. Metodologi Penulisan Artikel Ilmiah

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan analisis deskriptif . analisis deskriptif adalah metode dalam meneliti statis objek yang diamati yang bertujuan membuat deskriptif secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fenomena yang diteliti berdasarkan perkembangan data yang tersedia (Nasir, 2005). Analisis deskriptif ini digunakan untuk memberikan gambaran secara sistematis dan faktual mengenai gambaran pendapatan petani didesa botung busuk kabupaten pasaman. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah biaya produksi dan harga jual berpengaruh signifikan terhadap pendaptan petani pinang itu sendiri. Untuk penelitian ini, data yang digunakan bersumber dari data primer dan sekunder yang diambil

dari petani desa botung busuk kenagarian muara tais kabupaten pasaman. Sampel yang dipilih menggunakan simple random sampling dan data nya dikumpulkan melalui wawancara secara langsung dengan bantuan petani dan jadwal yang terstruktur dengan baik. Untuk ukuran tanah, biaya, pendapatan, harga, bentuk penjualan, multi tanam, masalah dll diperoleh melalui pengamatan langsung penulis kebun petani. Disisi lain, sumber data sekunder dalam penelitian ini diperoleh berdasarkan artikel artikel dari jurnal penelitian, artikel, thesis, dll.

C. Pembahasan

1. Pendapatan Usaha Petani Pinang

Pendapatan merupakan faktor yang sangat penting dalam bisnis perdagangan kereka ketika menjalankan bisnis wajar jika ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang dihasilkan selama bisnis tersebut. Pendapatan adalah pendapatan total (moneter dan non moneter) dari seorang individu tau rumah tangga selama periode tertentu. Pendapatan adalah konsep aliran. Pendapatan adalah total arus masuk manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama periode tersebut., arus masuk tersebut menghasilkan peningkatan modal tetapi tidak meningkatkan kontribusi investasi. Pendapatan memiliki bnayak nama, termasuk penjualan, komisi, bunga, deviden, dan royalti.

Pendapatan petani merupakan salah satu tolak ukur yang berasal dari usaha tani seorang petani. Dalam analisis pertanian, pendapatan petani merupakan indikator yang sangat penting karena merupakan sumber informasi utama untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pendapatan adalah bentuk timbal balik dari jasa pengolahan lahan, tenaga kerja dan modal yang dimiliki petani untuk usahanya. Kesejahteraan petani meningkat ketika pendapatan mereka melebihi dari biaya yang dikeluarkan, tetapi hal ini diimbangi dengan hasil yang lebih tinggi dan harga yang wajar (Hernanto, 1996). Pengaruh terhadap produktivitas merupakan faktor yang tidak pasti dalam pertanian (Soekartani, 1994). Pendapatan usaha tani pinang merupakan pendapatan yang diperoleh petani dari kegiatan usaha taninya. Menanam pinang bukan satu satunya usaha yang dijalankan oleh petani di desa Botung Busuk, tetapi beberapa petani menjalankan usaha tani lainnya seperti jagung.

Konsep Pendapatan arus masuk (inflow) aktiva sebagai hasil dari kegiatan operasi produksi.

Konsep Pendapatan dilihat dari penciptaan barang dan jasa serta penyaluran konsumen atau produsen, pendekatan ini menganggap pendapatan sebagai outflow of good and service.

i. klasifikasi pendapatan

Pendapatan dapat diklasifikasikan menjadi dua, pendapatan operasional dan pendapatan non operasional. Pendapatan operasional dapat diperoleh dari dua sumber, yaitu :

- a. Pendapatan kotor hasil penjualan barang secara keseluruhan yang nilai dalam satuan rupiah berdasarkan harga persatuan berat dan nilai barang tersebut.
- b. Pendapatan bersih yaitu penjualan barang secara keseluruhan yang dinilai dalam satuan rupiah dan dikurangi jumlah produksi dalam proses produksi. Yaitu berupa, biaya tenaga kerja dan biaya rill sarana produksi

ii. prosedur pendapatan

Ada dua konsep dari proses pendapatan, yaitu konsep proses pembentukan pendapatan dan proses realisasi pendapatan.

a. Proses pembentukan pendapatan

Proses menghasilkan pendapatan adalah suatu konsep dari terjadinya pendapatan. Konsep ini didasarkan bahwa kegiatan operasional yang diperlukan untuk mencapai hasil akan selalu mendukung kontribusinya terhadap hasil dari akhir pendapatan berdasarkan perbandingannya biaya yang terjadi sebelum melakukan kegiatan produksi. Kegiatan operasi dalam hal ini merupakan

seluruh tahapan kegiatan produksi, pemasaran, maupun piutang.

- b. Proses realisasi pendapatan Proses merealisasikan pendapatan adalah proses pendapatan yang terlihat dan terbentuk setelah produk selesai dikerjakan dan terjual sesuai dengan aturan penjualan.

2. Tenaga Kerja/ *Labor Participation*

Partisipasi tenaga kerja diderah survei, sampel menggunakan tenaga kerja keluarga dan tenaga kerja upahan. Tenaga kerja keluarga adalah bagian dari keluarga, petani tidak perlu membayar mereka dan jam/ hari kerja mereka serta upah yang harus dibayar tidak dihitung sebagai biaya yang harus dibayar. Tetapi untuk buruh upahan, petani harus membayar setiap hari. Umumnya, petani lebih memilih mempekerjakan pekerja laki laki karena produktivitas laki laki lebih tinggi dari pada perempuan. Pekerja perempuan biasanya diperkerjakan untuk pekerjaan seperti itu, dimana petani tidak perlu membayar mereka setiap hari.

Dalam produksi pinang dalam tahapan yang berbeda diperlukan jenis tenaga kerja yang berbeda, yaitu:

- a. Menanam dan merawat

Proses pertama budidaya pinang adalah meratakan tanah dan memagari dibatas petak agar bibit aman dari hama dan lain lain.

b. Tahap selanjutnya yaitu perkebunan

Untuk itu diperlukan tenaga kerja yang memiliki pengetahuan perkebunan. Untuk lubang tanam diperlukam sekitar 1,5x1,5x11.5 kaki pada jarak 8-10 kaki, sehingga bibit berumur 2-3 tahun dapat ditanam. Setelah penanaman, hingga saat mendapatkan hasil diperlukan perawatan khusus bibit.

c. Perawatan

perawatan ini meliputi pembersihan (2 kali dalam setahun) perkebunan pinang dan memupuk pohon (1 kali dalam setahun). Tenaga kerja yang untuk dibayar untuk pekerjaan ini dikenakan biaya sekitar Rp 100,000 untuk satu hari (juli, 2022).

d. Pemanenan

Panen dapat dilakukan dengan dua metode sesuai dengan kebutuhan produk pinang yang diharapkan , yaitu panen buah masak penuh dan panen buah muda.

Panen Buah Matang Penuh.

Ciri ciri buah pinang yang telah siap untuk panen misalkan warna kulit berwarna kuning kehijauan atau kekuning kuningan. Panen bisa dilakukan di tiap bulan dengan menggilir beberapa kelompok tanaman. Dalam skala usaha luas 1 ha, panen bisa diatur sekali sebulan dengan produksi rata-rata 400-450 kg biji pinang kering.

Panen Buah Muda

Panen buah muda umumnya dilakukan sesuai dengan kebiasaan konsumsi buah pinang, seperti di Papua yang memanen buah muda kira-kira berumur 3-4 bulan. Biasanya buah dengan umur demikian endosperm (kernel) masih lembut, bisa langsung dikunyah secara utuh bersama-sama dengan sirih, kapur maupun gambir. Buah yang dipanen pada waktu muda dapat disimpan beberapa lama maka harus direbus sampai mengeras, dijemur dan disimpan dalam suatu tempat yang kering. Di India, buah pinang yang diproses seperti ini disebut “Kali”. Biasanya dapat diletakkan lama dan tidak mudah terserang oleh hama/penyakit.

Pemrosesan Pasca Panen di Tingkat Petani setelah buah dibelah menjadi dua untuk mengeringkan buah dengan cepat. Buah yang telah dibelah lalu dikeringkan menggunakan bantuan panas sinar matahari, dan setelah kering buah dicungkil dan dijemur lagi selama 50 jam. Keringkan selama 4 hari berturut-turut. Setelah kering biji pinang bisa disimpan dalam karung untuk dijual atau disimpan digudang. Saat panen, tugas yang paling sulit adalah memetik buah pinang dari pohonnya. Menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, pekerjaan proses panen dilakukan oleh kaum laki-laki. jenis tenaga

kerja ini diperlukan keterampilan dan keahlian karena memiliki tingkat risiko tinggi diantara semua tenaga kerja dalam proses budidaya pinang.

Maksimum buah pinang adalah sekitar 50-60 kaki dan pemanen harus mendaki 50-60 kaki untuk memetik buah pinang, yang dilakukan secara manual. Ini memiliki tingkat resiko yang tinggi karena sekali seseorang jatuh dari atas pohon, bisa menyebabkan kerusakan parah pada tubuh atau bahkan meninggal dunia, makanya orang-orang dengan usia yang lebih muda sangat cocok dalam melakukan pekerjaan sejenis ini (15 hingga 25 tahun). Cara lain untuk memetik buah pinang ialah dengan bambu. Disini pemanen mengikatkan sejenis alat tajam (pisau) dengan seutas tali ke bambu dan menuai pada tandan pinang. Teknik ini tidak terlalu berbahaya, tetapi berguna untuk ketinggian 30 kaki.

e. Pengupasan

Setelah melakukan proses pemanenan langkah selanjutnya ialah melakukan pemisahan kulit pinang dari buahnya (pengupasan). Terdapat dua metode yang dilakukan untuk pengambilan isi buah pinang dari kulitnya yaitu: pertama, mengupas kulitnya dahulu lalu jemur sampai bentuk kulit dan buahnya merenggang. lalu, kupas kulitnya langsung sekalian ambil isinya dalam keadaan basah. Untuk pekerjaan ini pada umumnya

dilakukan oleh kaum perempuan dan anak-anak mereka dibayar sesuai dengan jumlah berat pinang yang telah dikupasnya.

f. Pengeringan

Proses pengeringan umumnya dilakukan pemilik kebun. Maka dari itu perlu waktu 5 hari sinar matahari yang tinggi, jika tidak maka kualitas pinang akan rusak. Dari sampel yang terkumpul penulis menemukan bahwa semua jenis tenaga kerja mudah untuk didapat kecuali tenaga kerja untuk pemetikan. Hal ini karena, memetik ialah pekerjaan yang lebih beresiko tinggi, dan biasanya tenaga kerja muda diperlukan untuk ini. Orang tua tidak membolehkan anak mereka untuk melakukan pekerjaan seperti ini. Akhirnya tahun ke tahun jenis tenaga pemetik menjadi menurun, sebaliknya, ada peningkatan yang begitu luar biasa dalam upah tenaga kerja.

3. Sistem Multi Tanam

Dari sampel penelitian menemukan bahwa petani pinang mengikuti sistem multikultur, mereka tidak hanya menanam pinang. Mereka sering menanam 3-4 tanaman/buah. Umumnya, mereka lebih suka menanam jenis tanaman /buah-buahan yang tidak menutupi banyak ruang, dapat ditanam diruang bebas antara dua pohon pinang(dalam 8-10 kaki). Alasan dibalik ini adalah jika mereka menanam tanaman/ buah-buahan yang menutupi banyak ruang,

itu akan menghasikan makanan gangguan antar tanaman untuk kelangsungan hidupnya dan akan menurunkan produktivitas, tidak hanya pohon pinang tetapi juga produktivitas tanaman/buah buahan lainnya. Oleh karena itu mereka harus tanaman/ buah buahan yang strategis yang dapat memberikan mereka produksi yang maksimal. Sistem multi tanam in mengurangi probabilitas pengurangan pendapatan dari pinang dan pada saat yang sama, dapat memasok tambahan pendapatan bagi para petani. Kesesuaian iklim dan tanah

Tanah

Tanaman pinang dapat tumbuh pada berbagai jenis tanah, tapi yang paling sesuai adalah jenis tanah berliat (clay loam). Persyaratan lain yang perlu diperhatikan adalah tanah harus beraerasi baik, solum tanah dalam dan tidak terdapat lapisan cadas.

Iklim

Tanaman pinang bisa tumbuh dalam daerah-daerah dengan tingkat ketinggian mulai dari 1 meter hingga 1.400 meter di atas permukaan laut (Van Steenis, 2003). Menurut Purseglove (1975), tanaman pinang tumbuh dengan subur pada iklim tropis dengan pengaruh kondisi laut dan tumbuh sampai pada ketinggian 900 meter di atas permukaan laut. Tanaman pinang memerlukan kelembaban. Tanah yang cukup dan curah hujan tinggi sepanjang tahun dengan kisaran 1500 sampai dengan 5000 mm dengan

hari hujan berkisar antara 100 sampai dengan 150 hari. Bulan basah berkisar antara 3 sampai dengan 6 bulan per tahun, sedangkan bulan kering yang dapat ditolerir oleh tanaman pinang berkisar antara 4 sampai dengan 8 bulan per tahun. Menurut Purseglove (1975) tanaman pinang sangat sensitif terhadap kekeringan dan tidak sesuai dikembangkan di daerah-daerah dengan curah hujan kurang dari 1250 mm per tahun sehingga dibutuhkan irigasi. Cahaya matahari sangat berpengaruh dalam pertumbuhan tanaman pinang. Kebutuhan cahaya matahari yang ideal untuk pertumbuhan tanaman pinang adalah 6-8 jam/hari. Beberapa pengaruh cahaya matahari terhadap pertumbuhan tanaman pinang, antara lain:

1. jarak antara ruas batang (nodus) lebih pendek dibanding tanaman yang terlindungi;
2. pertumbuhan tanaman yang tidak terlalu cepat tinggi;
3. fisik tanaman yang lebih kuat; dan
4. persentase bunga betina menjadi buah lebih besar.

Persiapan Lahan Penanaman

Tahapan yang perlu dipersiapkan setelah lokasi tanam ditentukan ialah persiapan lahan yang dimulai dari pembukaan lahan (jika tanah berupa hutan semak belukar, atau hutan lainnya) hingga pembuatan lubang tanam.

1. **Pembukaan Lahan** Lahan yang bisa ditanami tanaman pinang yaitu lahan semak belukar, lahan tidur dan lahan pekarangan.
2. **Penentuan Jarak**

Tanam Jarak tanam yang umum digunakan di lapang adalah 2,7 m x 2,7 m segi empat. Jarak tanam ini dianggap cukup efisien untuk pertumbuhan tanaman. Dengan jarak tanam demikian, diantara tanaman pinang dalam barisan dapat ditanami dengan tanaman lain seperti tanaman palawija sebagai tanaman tumpang sari. 3. Pemancangan Tiang Ajir Pemancangan tiang ajir akan memudahkan penentuan letak lubang tanam dan jarak menjadi lebih teratur. Peralatan yang digunakan untuk pengajiran adalah tali nilon, meteran dan tiang ajir dari bambu setinggi 1,75 m. Tali nilon disiapkan sepanjang 100 m. Kemudian diberi tanda dengan mengikatkan potongan tali nilon yang warnanya berbeda dengan tali induk. Batas setiap tanda sepanjang 2.7 m, disesuaikan dengan jarak tanam anjuran (2,7 m x 2,7 m).

4. BENTUK PENJUALAN DAN HARGA PINANG

Harga merupakan salah satu elemen yang ada pada pemasaran atau marketing mix. Harga adalah tingkat kemampuan suatu barang yang bisa ditukarkan dengan barang lain yang dinilai dalam satuan uang (Nitisemito) dalam (Novita, 2011). Faktor-faktor yang bisa mempengaruhi besar kecilnya permintaan tergantung pada harga barang yang bersangkutan, harga barang substitusi atau komplementernya, jumlah penduduk, tingkat pendapatan dan elastisitan barang (Soekartawi, 2002)

faktor harga juga sangat mempengaruhi elemen pemasaran lainnya karena harga dapat mempengaruhi suatu produk untuk kedepannya, dalam pemasaran dan promosi

Pinang bisa dijual dengan berbagai cara. Adapun cara cara berjualan yang ditemukan di daerah penelitian adalah sebagai berikut:

a. Pinang Hijau / Muda

Untuk pinang yang masi berwarna hijau bisa dijual dengan dua cara yaitu: pertama: langsung dijual secara utuh tanpa mengeluarkan isi dari kulit buahnya. Kedua: isi dan kulit nya dipisah terlebih dahulu lalu iris iris tipis dan terakhir jemur hingga kering. Untuk harga nya pun berbeda , dimana pinang yang diiris lebih mahal dibandingkan dengan yang masih utuh tanpa melakukan modifikasi pada buahnya.

b. Pinang matang

Pinang yang sudah berubah warna menjadi warna merah, dipanen ketika pinang hijau menjadi merah. Harganya pun berbeda tergantung dengan ukuran, warna, dan waktu.

5. Biaya

Biaya adalah syarat dalam melakukan setiap kegiatan tani. Dalam persoalan tanaman pinang, dalam proses yang berbeda budidaya pinang tersebut memiliki jenis biaya yang amat bervariasi yang perlu dikeluarkan oleh petani. Jadi, dilihat dari sifat biaya

peneliti memutuskan untuk mengkategorikan biaya total menjadi 2 pengkategorian, seperti biaya pembuatan dan biaya operasi dan pemeliharaan. Semua biaya tersebut dihitung berdasarkan biaya selama Juli 2022.

a. Biaya pembuatan atau pendirian

Biaya pendirian adalah biaya awal. Dalam hal biaya pendirian/pembuatan budidaya pinang termasuk biaya dari awal sampai saat mendapatkan kembali yaitu yaitu 6 tahun. Untuk penelitian ini peneliti membagi biaya pendirian menjadi 7 kategori seperti perataan tanah, pembibitan, pemagaran (sampel petani menggunakan pagar bambu), perbaikan pagar(pagar bambu perlu diperbaiki satu kali setahun), penanaman, dll. Meskipun setiap penanam tidak menanggung semua biaya ini, beberapa penanam mungkin dikenakan biaya .

b. Operasi dan pemeliharaan

Dalam kategori ini biaya yang dikeluarkan oleh petani untuk memelihara kebun. Itu dihitung setiap tahun, setelah mulai meyediakan kembali saat itulah buah mulai matang. Biaya operasi dan manajemen termasuk pemetikan, pengumpulan, perbaikan pagar, dll. Disini peneliti menghitung biaya secara terpisah untuk seluruh penjual kebun dan penjual per unit karena penjual kebutuhan tidak perlu mengeluarkan biaya seperti pemetikan dan pengumpulan. Biaya produksi petani pinang berkisar antara Rp 30.000

perbulan sampai dengan Rp 3.500.000 perbulan. Secara terperinci, biaya produksi petani pinang di Desa Botung Busuk kabupaten Pasaman diberikan pada Tabel berikut:

Biaya (Rp)	Produksi	Frekuensi	Presentase (%)
30.000 – 1.216.999		34	87,17
1.217.000 – 2.406.999		1	2,56
2.407.000 – 3.000.499		2	5,13
3.000.500 – 3.593.999		2	5,13
Total		39	100,00
Rata-rata			424.487

Rata – rata biaya produksi yang dikeluarkan oleh kepala keluarga yang berdomisili di Desa Sungai Botung Busuk Kabupaten Pasaman berada sebesar 424.487 rupiah perbulan. Untuk Biaya produksi tersebut meliputi transportasi dan racun untuk pembasmian penyakit. Dapat diketahui bahwa biaya produksi tertinggi antara 30.000 – 1.216.999 rupiah dengan persentase sebesar 87,17%. Sedangkan untuk proporsi terkecil antara 1.217.000 - 1.810.499 rupiah dengan persentase sebanyak 2,56%. Untuk biaya produksi dengan jumlah terbesar antara 2.407.000 – 3.000.499 dan 3.000.500 – 3.539.999 memiliki

persentase yang sama yaitu sebanyak 5,13%, ini terjadi karena penggunaan buruh tani yang memerlukan biaya untuk membayar upahnya.

6. Tanaman Pinang

Pinang adalah tumbuhan monokotil dan termasuk famili Palmaceae, genus *Areca*. Disisi lain pinang termasuk tanaman berumah satu (monoceous). Pinang atau *Areca catechu* (AC) yaitu tanaman yang mudah dijumpai di Indonesia. Oleh masyarakat lokal di Indonesia AC dikenal sebagai tumbuhan multi fungsi yang dapat digunakan sebagai bahan konstruksi, obat, komoditas ekonomi, dan bahan kerajinan. Batang lurus, tidak bercabang dan kokoh mengakibatkan AC digunakan sebagai pembatas lahan maupun pembatas pekarangan (Silalahi 2014). Bagi masyarakat lokal Indonesia, AC juga digunakan sebagai tanaman pekarangan (Sari et al. 2014) dan juga pembatas ladang (Silalahi et al. 2014). Silalahi et al. (2015b) menyatakan bahwa buah AC telah lama diperjual-belikan oleh pedagang tumbuhan obat di pasar Kabanjahe sebagai obat tradisonal, bahan ritual maupun tujuan lainnya.

Bagi masyarakat lokal etnis Batak di Sumatera Utara, AC adalah bahan tambahan yang digunakan dalam menyirih. AC tumbuh di daerah tropis seperti Asia, Afrika Timur dan Pasifik. Di India AC berassosiasi dengan tradisi yang digunakan pada berbagai upacara kultural, sosial, dan religius. Dalam

Ayurveda (pengobatan tradisional India) AC, digunakan untuk mengatasi lepra, leukoderma, indigestion dan vermifuge sejak 1500-500 sebelum masehi (Srimany et al. 2016). Ketersediaan pohon induk pinang produksi tinggi sebagai sumber benih merupakan persyaratRata – rata biaya produksi yang dikeluarkan oleh kepala keluarga yang berada di Desa Sungai Gebar Barat berada sebesar 424.487 rupiah perbulan. Biaya produksi ini meliputi transportasi dan racun untuk membasmi hama. Dapat diketahui bahwa biaya produksi tertinggi antara 30.000 – 1.216.999 rupiah dengan persentase sebesar 87,17%. Sedangkan untuk proporsi terkecil antara 1.217.000 - 1.810.499 rupiah dengan persentase sebanyak 2,56%. Untuk biaya produksi dengan jumlah terbesar antara 2.407.000 – 3.000.499 dan 3.000.500 – 3.539.999 memiliki persentase yang sama yaitu sebanyak 5,13%, ini terjadi karena penggunaan buruh tani yang memerlukan biaya untuk membayar upahnya yang harus dipenuhi dalam pengembangan tanaman pinang. Seleksi pohon induk dilakukan dalam suatu populasi tanaman atau suatu blok pertanaman.

Manfaat tanaman pinang

Tumbuhan pinang mempunyai beribu manfaat, penggunaan buah pinang yang paling populer dalam masyarakat ialah kegiatan menyirih dengan bahan campuran biji pinang, daun sirih, dan kapur. Ada juga yang mencampur dengan tembakau(Chamina,2012).

Namun bagi masyarakat papua, selain sebagai bahan obat penguat gigi, masyarakat pesisir pantai desa Assai dan Yoon-noni, yang didiami oleh suku menyah, arfak, biak, dan serui(papua), menggunakan biji pinang muda ini sebagai obat untuk mengecilkan rahim setelah melahirkan. Dibuat dengan cara memasak buah pinang muda tersebut dan airnya diminum selama satu minggu(Agoes, 2010). Air rebusan dari biji pinang digunakan untuk mengatasi penyakit seperti haid dengan darah berlebihan, hidung berdarah (mimisan), koreng, barok, bisul, eksim, kudis, difteri, cacangan (kremit, gelang, pita, tambang), mencret dan disentri oleh masyarakat desa semayang kutai, kalimantan timur (Agoes, 2010).

Biji pinang memiliki efek antioksidan dan antimutagenic, astringent (bersifat menyitutkan), serta bersifat memabukkan, sehingga telah lama digunakan sebagai *teaniafuge* untuk mengobati cacangan, selain itu pinang digunakan juga untuk mengatasi bengkak karena retensi cairan (edema), rasa penuh didada, luka, batuk berdahak, diare, terlambat haid (menstruasi), keputihan, beri-beri, malaria, dan memperkecil pupil mata (Ihsanurrozi, 2014). Biji buah pinang berpotensi untuk dikembangkan sebagai agen sitotoksik yang dapat dikombinasikan dengan agen kemoterapi sehingga mampu meningkatkan sensitivitas sel kanker. Tumbuhan pinang berpotensi anti kanker karena memiliki efek

antioksidan dan antimutagenic (Meiyanto, dkk, 2008).

Buah pinang sangat berguna bagi kesehatan seperti:

Menjaga Kesehatan Mulut

Manfaat buah pinang muda yang telah dibahas di awal, bisa menjaga kesehatan mulut. Dilansir dari laman *InteliHealth*, mengunyah buah pinang muda diyakini bisa meningkatkan air di area mulut.

Buah pinang diolah dengan dibakar sampai berbentuk abu, seterusnya abu tersebut digosokan ke seluruh bagian gigi Anda. Sifat antimikroba dalam buah pinang muda bisa mencegah aktivitas bakteri penyebab gigi berlubang. Buah pinang juga menyimpan air liur yang banyak membantu Anda yang mengidap diabetes dan sindrom Sjogren menjaga mulut tetap lembap. Sifat antioksidan dan antimutagenik yang terdapat dalam buah pinang muda mampu membantu menekan bakteri di dalam mulut.

Meningkatkan nafsu makan

Manfaat pinang muda dipercaya bisa meningkatkan nafsu makan. Gangguan nafsu makan bisa menyebabkan kekurangan nutrisi dan energi yang dibutuhkan tubuh. Pinang dapat meningkatkan energi dan merangsang nafsu makan dengan baik.

Mencegah mulut kering

Dengan mengunyah buah pinang cenderung menghasilkan air liur dalam kapasitas besar. Efek tersebut bisa mencegah mulut kering. Mulut kering sering

dihubungkan dengan masalah bau mulut maupun gigi berlubang.

Meningkatkan Stamina

Manfaat pinang muda dipercaya memiliki khasiat meningkatkan stamina Anda. Zat yang terkandung di dalam buah pinang muda dapat menstimulasi hormon tubuh. Sebaiknya sebelum mengonsumsinya, potong-potong terlebih dahulu buah pinang muda agar mudah dicerna oleh tubuh. Dilansir dari laman *Alcohol and Drug Foundation*, buah pinang muda mampu membuat seseorang lebih waspada dan meningkatkan kesehatan tubuh secara keseluruhan.

D. KESIMPULAN

Dari penelitian ini, diamati bahwa pinang adalah tanaman yang sangat komersial serta sangat menguntungkan. Ini adalah mata pencaharian bagi sebagian besar masyarakat perdesaan dan sumber yang mendominasi pendapatan dan dalam kasus beberapa orang satu-satunya sumber pendapatan, terutama di daerah perbukitan. Pekerjaan potensinya juga sangat tinggi, menurut sampel petani, hanya dalam waktu 365 hari kerja dapat dihasilkan jika sistem multi tanam dilakukan dengan benar, satu hektar lahan bisa menghasilkan pendapatan ganda bagi petani. Selain itu, petani umumnya menggunakan teknik tradisional untuk budidaya dan membudidayakan pinang varietas lokal yang produktivitasnya kurang, sehingga jika membudidayakan

dengan tehnik ilmiah dan varietas pinang hibrida dapat meningkatkan produktivitas dan pendapatan mereka.

Pengamatan lain adalah bahwa sebagian besar petani mencoba mengalihkan produksi padi ke pinang karena pengembalian investasi yang tinggi untuk pinang dan kemungkinan kerusakan akibat cuaca seperti banjir dan kekeringan juga sangat kecil untuk pinang. Namun, untuk sistem pemasaran yang dilakukan di desa Botung Busuk dikumpulkan secara kecil-kecilan dan tersebar di pelosok-pelosok desa. Pengumpulan ini dilakukan oleh pedagang pengumpul desa (toke), dimana pedagang pengumpul desa (toke) membeli biji pinang kering atau basah yang bulat maupun yang sudah dibelah kerumah petani atau petani itu sendiri yang langsung mengantarkannya kerumah toke tersebut. Harga yang diterima petani pinang berbeda saat mereka harus mengupahkannya kepada orang lain karena petani harus memberi upah tenaga kerja dalam hal (pemanenan, dan pengupasan pinang) dimana ini merupakan biaya produksi yang harus dikeluarkan oleh petani.

Tanaman pinang sangat menjamur sekali di negara Indonesia. Di Indonesia, buah pinang banyak terdapat dipulau Sumatera, Jawa, Kalimantan, Sulawesi, dan Papua. Indonesia termasuk dalam negara pengekspor pinang terbesar di dunia. Namun untuk pemanfaatannya sendiri buah pinang masih sangat minim. Di negara Indonesia, buah pinang bukan merupakan bahan yang umum dikonsumsi oleh masyarakat, hanya sebagian kecil

masyarakat indonesia mengonsumsi pinang, biasanya digunakan sebagai bahan campuran sirih dalam sebuah acara. Tanaman pinang memiliki banyak manfaat dalam kehidupan manusia, daunnya dapat mengobati gangguan radang tenggorokan karena mengandung minyak atsiri, dan juga dapat dimanfaatkan sebagai atap rumah. Pelepah pinang juga dapat digunakan sebagai bahan baku pembungkus makanan, seperti pembungkus gula merah dan pembungkus nasi. Biji pinang dapat dijadikan sebagai bahan makanan, pewarna kain dan juga sebagai obat cacung.

Biaya produksi yang dikeluarkan untuk proses pembudidayaan tanaman pinang rata-rata berkisar Rp 424.487. Biaya tersebut diperoleh dari biaya pembuatan atau pendirian dan biaya operasi (dalam kategori ini biaya yang dikeluarkan oleh petani untuk memelihara kebun. Itu dihitung setiap tahun, setelah menyediakan kembali saat itulah buah mulai matang. Biaya operasi dan manajemen termasuk pemetikan, pengumpulan, perbaikan pagar). Biaya produksi ini meliputi transportasi dan racun untuk membasmi hama.

DAFTAR PUSTAKA

Jurnal & skripsi

Silalahi, Marina. 2020. *“Manfaat dan toksisitas pinang (Areca Catechu) dalam kesehatan manusia”*. Bina Generasi: Jurnal Kesehatan, Edisi 11 Vol (2).

- Arifullah, Ridho. 2017. “ *Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Petani Pinag Di Desa Sungai Gebar Barat Kecamatan Kuala Betaran Kabupaten Tanjung Jabung Barat*”. e-Jurnal Perspektif Ekonomi Dan Pembangunan Daerah Vol. 6. No, 3.
- Mairizka Alivia: “*peranan kelompok tani dalam meningkatkan pendapatan dan analisis pendapatan usaha tani di jorong Tiakar Guguak*”.
- Aulya Khairunnisa. (2022). “*Pengaruh biaya produksi dan harga jual terhadap pendapatan petani menurut perspektif ekonomi islam*”. Universitas islam negeri raden intan lampung
- Mawardati. (2015). “*Analisis faktor faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha tani pinang kecamatan sawang kabupaten aceh utara*”. Agrisepp vol (16) No. 1
- Djufry, Fadjry. (2015). “*Teknologi Budidaya dan Pasca Panen Pinang*”. Bogor.
- Wikipedia. Kabupaten Pasaman, diakses dari Kabupaten Pasaman, diakses dari https://id.wikipedia.org/wiki/Kabupaten_Pasaman. Pukul 10.01 WIB.

Wawancara

- Rudi, *Wawancara Pribadi*, Desa Botung Busuk Nagari Muara Tais Kecamatan Mapat Tunggul. Perkebunan Pinang, 3 juli 2022.

Wati, *Wawancara Pribadi*, Desa Botung Busuk Nagari Muara Tais Kecamatan Mapat Tunggul. Perkebunan Pinang, 11 juli 2022.

Gemuk, *Wawancara Pribadi*, Desa Botung Busuk Nagari Muara Tais Kecamatan Mapat Tunggul. Perkebunan Pinang, 29 juli 2022.

Silalahi, Marina. Manfaat dan toksisitas pinang (*Areca Catechu*) dalam kesehatan manusia

**PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN
KELENGKAPAN PRODUK TERHADAP MINAT
BELI KONSUMEN DALAM MENINGKATKAN
PENDAPATAN PADA NIAGA STORE KOSMETIK
BUKITTINGGI**

Nurlaili

FEBI, Akuntansi Syariah

Abstrak

Sebagai negara yang berkembang, Indonesia merupakan pasar yang potensial. Fenomena ini mengindikasikan bahwa kondisi persaingan dunia bisnis saat ini semakin ketat. Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, perusahaan harus dapat menciptakan keunikan sendiri sambil mempertahankan citra positif sebuah produk yang dikeluarkan agar lebih baik dari para pesaingnya dan memperoleh pendapatan yang tinggi. Kualitas layanan bisnis yang ingin diberikan untuk kenyamanan bagi konsumen setiap kali melakukan proses bisnis baik barang maupun jasa, Konsumen harus mendapatkan pelayanan yang baik karena pelayanan memiliki kaitan dengan keputusan pembelian. Kelengkapan produk, bukan hanya menarik konsumen. Tapi juga dapat meningkatkan minat beli ketika konsumen memilih suatu produk. Dikarenakan banyak pesaing kosmetik lainnya, sangat penting jika Toko kosmetik lebih memperhatikan ketersediaan merek sebelum dikenali khalayak ramai. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kualitas pelayanan dan kelengkapan produk terhadap minat beli konsumen dalam

meningkatkan pendapatan pada niaga store kosmetik bukitinggi. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif dengan pendekatan deskriptif kualitatif yang meliputi data yang berupa kata kata atau gambaran. Hasil penelitian ini diharapkan dapat mengetahui pengaruh kualitas pelayanan dan kelengkapan produk terhadap minat beli konsumen untuk meningkatkan pendapatan.

Kata kunci: pendapatan, kualitas layanan, kelengkapan produk, dan minat beli.

A. Pendahuluan

Di era yang semakin canggih dan dunia bisnis yang semakin kompetitif, setiap perusahaan harus mampu mempertahankan keadaan yang stabil dan berkembang lebih lanjut ke arah yang lebih baik. Semua perusahaan berjuang sekuat tenaga menjaga perputaran roda bisnisnya untuk memaksimalkan keuntungan dan menambah pendapatan. Pendapatan adalah alasan utama untuk mempertahankan bisnis. Sebagai organisasi nirlaba, pendapatan memainkan peran yang sangat penting. Pendapatan merupakan faktor penting dalam menjalankan bisnis karena mempengaruhi tingkat keuntungan yang diharapkan untuk menjamin kelangsungan hidup bisnis. Bahkan perusahaan bersaing satu sama lain untuk menjaga citra positif dan loyalitas pelanggan produknya. Sama dengan perusahaan kosmetik Indonesia, munculnya pesaing-pesaing baru membuat persaingan bisnis kosmetik semakin ketat. Perusahaan tidak hanya bersaing

untuk mendapatkan pelanggan baru, namun mereka harus mempertahankan pelanggan yang sudah ada.

Sebagai negara berkembang, Indonesia merupakan pasar yang potensial. Fenomena ini mengungkapkan bahwa kondisi persaingan dunia usaha saat ini semakin ketat. Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, perusahaan harus dapat menciptakan keunikan sendiri sambil mempertahankan citra positif sebuah produk yang dikeluarkan agar lebih baik dari para pesaingnya. Melihat situasi ekonomi secara umum dan gaya hidup masyarakat Indonesia saat ini yang semakin cerdas dan selalu mencari sesuatu yang baru, pemasar harus pintar menarik perhatian konsumen. Mempertahankan dan memperluas pangsa pasar dan mendominasi market share.

Perkembangan industri kosmetik semakin meningkat dari tahun ke tahun, banyak jenis kosmetik yang didistribusikan baik di dalam negeri maupun di luar negeri, dan kelebihan kosmetik di pasaran berdampak besar pada kesadaran masyarakat. Seseorang yang membeli dan menggunakan suatu produk tidak lagi membeli produk untuk memuaskan kebutuhan, tetapi karena keinginan. Ada berbagai kosmetik, ragam warna dan bentuk paket yang unik, serta memberikan yang sangat baik bagi konsumen, perlu lebih banyak motivasi pengembangan dari industri kosmetik, Tidak hanya peruntukan kosmetik itu sendiri melainkan kepraktisan dalam penggunaan.

Pemilik yang berusaha memenuhi keinginan konsumen untuk membeli produk Toko harus mengkomunikasikan manfaat dan kegunaan produk mereka. Selain itu, ada kosmetik yang tidak diuji secara resmi oleh laboratorium tertentu dan sebagian besar kosmetik berbahaya, banyak juga kosmetik yang memalsukan merek kosmetik terkenal sehingga produk mereka laris manis. Persaingan antar produk kosmetik menjadi perhatian yang sangat penting bagi perusahaan kosmetik Perusahaan harus berinovasi untuk menjadikan produk mereka terdepan di pasar untuk menarik perhatian konsumen. Banyak perusahaan yang memproduksi kosmetik berusaha memenuhi permintaan kosmetik dengan berbagai inovasi produk.

Kualitas layanan bisnis yang ingin diberikan untuk kenyamanan bagi konsumen setiap kali melakukan proses bisnis baik barang maupun jasa, Konsumen harus mendapatkan pelayanan yang baik karena pelayanan memiliki kaitan dengan keputusan pembelian. Dengan memberikan pelayanan yang baik, Perusahaan dapat mempertahankan bisnisnya dan memungkinkan untuk bersaing dengan pesaing lain. Layanan pelanggan yang baik dan memuaskan harus menjadi tujuan utama toko, yang mana mengutamakan kepentingan konsumen Saat menentukan strategi untuk memenangkan persaingan.

Faktor dominan kedua adalah kelengkapan produk, bukan hanya menarik konsumen. Tapi juga dapat meningkatkan minat beli ketika konsumen memilih suatu

produk. Dikarenakan banyak pesaing kosmetik lainnya, sangat penting jika Toko kosmetik lebih memperhatikan ketersediaan merek sebelum dikenali khalayak ramai. Konsumen dapat mengevaluasi produk yang sama dengan cara yang berbeda Itu tergantung pada bagaimana produk didistribusikan.

Niaga Store Kosmetik merupakan salah satu toko kosmetik yang ada di Bukittinggi. Niaga Store merupakan sebuah toko yang didirikan pada tahun 2015, dan sudah cukup banyak pelanggan menggunakan dan membeli kosmetik di toko ini.

Berdasarkan pengamatan peneliti, menunjukkan bahwa produk yang dijual oleh niaga store kosmetik memiliki berbagai macam produk dan merek. Layanan di niaga store kosmetik juga sangat ramah dan sopan serta memberikan sapaan yang ramah kepada konsumen yang baru datang dan ucapan terima kasih kepada konsumen yang keluar dari niaga store kosmetik.

berdasarkan latar belakang di atas, hal yang harus dipertimbangkan untuk kelanjutan suatu usaha yaitu minat beli sebagai factor yang meningkatkan pendapatan, maka dari itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang **Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kelengkapan Produk Terhadap Minat Beli Konsumen Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Niaga Store Kosmetik Bukittinggi.**

B. Metode Penulisan Artikel Ilmiah

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian *Asosiatif*. Sugiyono(2009:11) menyebutkan bahwa penelitian asosiatif ialah sebuah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh variable bebas terhadap variable terikat dan juga seberapa kuatnya pengaruh atau hubungan itu serta mengetahui ada atau tidaknya korelasi diantara kedua variable. Penelitian ini dilaksanakan di sebuah toko kosmetik yang ada di bukittinggi. Tujuan dari penelitian ini ialah untuk mengetahui bagaimana pengaruh kualitas pelayanan dan kelengkapan produk terhadap minat beli konsumen untuk meningkatkan pendapatan pada niaga store kosmetik bukittinggi.

Informan penelitian ini diperoleh dari pemilik niaga store kosmetik bukittinggi. Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini ialah data primer dan data sekunder, data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara, dan data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari data pendukung berupa jurnal dari internet tentang kualitas pelayanan, kelengkapan produk, minat beli konsumen dan pendapatan.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini ialah kata-kata dan tindakan dari informan serta dokumen yang relevan dan sesuai dengan penelitian ini. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini melalui tiga tahap yaitu yang pertama, Observasi yaitu Teknik untuk pengumpulan data yang dilakukan melalui pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan

terhadap keadaan atau perilaku objek sasaran. Kedua, wawancara yaitu pertemuan antara dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab sehingga dapat diperoleh makna dari suatu data tertentu. Ketiga, dokumentasi yaitu pelengkap dari penggunaan metode observasi dan metode wawancara dalam penelitian kualitatif.

C. Pembahasan

1. Kualitas Pelayanan

a. Pengertian kualitas pelayanan

Kualitas pelayanan pada dasarnya memiliki definisi yang berbeda-beda oleh setiap ahli, tetapi Konsep dasarnya tetap sama. Menurut Sutedja (2007), pelayanan atau service didefinisikan sebagai aktivitas atau layanan yang dapat disediakan dari satu pihak ke pihak lain. Layanan ini meliputi kecepatan layanan, Kenyamanan, lokasi strategis, harga terjangkau dan kompetitif (Hafidzi, 2013). Menurut Jusuf Suit dan Almasdi (2012), Pelayanan terutama berkewajiban untuk menyediakan layanan tertentu, handal, cepat, lengkap dengan empati dan berpenampilan menarik. Sedangkan menurut Gronnroos (Ratminto, 2005), pelayanan yaitu aktivitas atau rangkaian aktivitas yang tidak terlihat Sebagai hasil interaksi antara konsumen dan karyawan, atau apa pun yang disediakan oleh

penyedia layanan yang dimaksudkan untuk melakukan pemecahan masalah konsumen.

Karakteristik pelayanan yang baik menurut Kasmir (Kasmir, 2005)

- 1) bertanggung jawab terhadap semua pelanggan
- 2) dapat melayani dengan cepat dan akurat
- 3) bisa berkomunikasi
- 4) dapat menjamin kerahasiaan setiap transaksi
- 5) mempunyai pengetahuan dan keterampilan yang cukup
- 6) berupaya memahami kebutuhan pelanggan
- 7) dapat memberikan kepercayaan kepada pelanggan

Kata kualitas memiliki banyak definisi dan arti bagi setiap orang Apakah itu berarti sesuatu yang lain, seperti Kesesuaian dengan persyaratan atau Kebutuhan, kesesuaian, keausan, peningkatan konstan, tidak ada kerusakan atau cacat, memenuhi kebutuhan pelanggan, melakukan semuanya dengan senang. Upaya untuk memenuhi permintaan adalah inti dari definisi kualitas layanan Koordinasi permintaan pelanggan dan spesifikasi pengiriman harapan pelanggan. Menurut Lewis dan Booms (Tjiptono, 2012) Cukup tentukan kualitas layanan. yaitu, ukuran seberapa baik Tingkat layanan memenuhi harapan pelanggan. Artinya kualitas pelayanan ditentukan oleh kinerja perusahaan atau lembaga tersebut

untuk memenuhi kebutuhan tertentu sesuai dengan apa yang diharapkan, atau sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Jadi faktor utamanya adalah Pelayanan yang diharapkan menentukan kualitas pelayanan Persepsi pelanggan dan publik terhadap layanan tersebut. Nilai kualitas layanan tergantung pada kemampuan perusahaan dan karyawannya untuk memenuhi harapan pelanggan secara konsisten.

b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kualitas Layanan

Ada dua faktor utama yang mempengaruhi kualitas. Dengan kata lain, layanan yang diharapkan dan layanan yang dirasakan atau kualitas layanan dan kualitas layanan yang diharapkan diterima atau dirasakan. Jika layanan yang diterima sesuai dengan harapan, kualitas pelayanan akan dipersepsikan baik. Di sisi lain, jika daya yang diperoleh lebih rendah dari diharapkan tetapi dianggap sebagai layanan yang buruk, kualitas harus dimulai dengan kebutuhan pelanggan dan diakhiri dengan persepsi pelanggan.

Menurut Tjiptono (2012:178) ada faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas pelayanan yaitu:

1) Produksi dan konsumsi simultan

Salah satu karakteristik unik dari layanan adalah atomisitas. (tidak dapat

dipisahkan), yaitu, jasa diproduksi dan dikonsumsi harus bersamaan. Ini sering membutuhkan kehadiran dan kerja sama pelanggan dalam proses penyampaian layanan. hasilnya beda Jenis masalah yang terkait dengan interaksi penyedia layanan dan pelanggan bisa terjadi.

2) Intensitas tenaga kerja yang tinggi

Keterlibatan karyawan yang intensif dalam pemberian layanan ini juga menyebabkan masalah kualitas dalam bentuk variabilitas yang tinggi terjadi.

3) Visi bisnis jangka pendek

Visi jangka pendek (misalnya keselarasan dan Keuntungan tahunan, penghematan biaya yang signifikan, peningkatan produktivitas tahunan), yang dapat membahayakan kualitas layanan saat ini dibangun tetap kokoh.

c. Indikator kualitas layanan

Menurut Parasuraman dkk. Dikutip oleh Fandy Tjiptono (2012:198) Keberhasilan perusahaan yang memberikan layanan berkualitas kepada pelanggannya berisi 5 indikator layanan, yaitu:

1) Bukti fisik daya tarik fasilitas fisik (benda berwujud), yaitu peralatan dan bahan yang

digunakan di perusahaan, penampilan karyawan.

- 2) Simpati, yaitu untuk masalah perusahaan bertindak, melayani pelanggan, melayani pelanggan secara pribadi dan jam kerja yang baik.
- 3) Keandalan (reliability), terkait dengan kemampuan perusahaan memberikan layanan yang akurat dari awal tanpa mengambil jalan pintas dan memberikan layanan tepat waktu.
- 4) Ketanggapan, yaitu Kemampuan karyawan untuk membantu dan menanggapi pertanyaan pelanggan dan melayani dengan cepat.
- 5) Keamanan, perilaku karyawan dapat memberikan kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan, serta selalu bersikap sopan dan berwawasan dan keterampilan untuk menanggapi masalah pelanggan.

2. Kelengkapan Produk

a. Pengertian kelengkapan Produk

Definisi Kelengkapan Produk Menurut Kotler (Kotler, 2008) produk adalah sesuatu yang ditawarkan guna menarik perhatian, akses, penggunaan atau Konsumsi yang memuaskan keinginan atau kebutuhan. produk Bukan hanya barang berwujud. dalam arti ini Secara garis besar, produk meliputi objek, jasa, peristiwa, orang, tempat, organisasi, ide, atau campuran dari entitas

ini. Dari sudut pandang produsen atau pemasar, produk adalah apa saja apa yang dapat ditawarkan oleh produsen untuk menarik perhatian, permintaan, pencarian, Pasar untuk membeli, menggunakan dan/atau mengkonsumsi untuk memenuhi permintaan atau pasar yang diinginkan. Dari perspektif konsumen, produk adalah segala sesuatu yang dipertukarkan pelanggan dengan pemasar (Tjiptono 2012:231). Menurut Ma'ruf (2005:135), kelengkapan produk adalah suatu kegiatan Pengadaan barang (produk) sesuai dengan usaha yang dijalankan oleh toko (Berdasarkan makanan, pakaian, barang-barang rumah tangga, produk umum, dll. atau kombinasinya) tersedia di dalam toko dalam jumlah, waktu, dan harga yang sama Sempurna untuk mencapai tujuan toko atau perusahaan. Kotler (2009:448) menyatakan bahwa produk adalah setiap produk yang dapat tersedia di pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan. konsumen Akan melihat produk berdasarkan karakteristik atau atribut atau ciri produk dari produk ini.

b. Faktor penting dalam memilih produk untuk dijual

Faktor-faktor yang dipertimbangkan ketika toko atau department store memilih produk yang dijualnya, yaitu:

- 1) Tipe kelengkapan produk yang dijual mempengaruhi pertimbangan Ketika konsumen memilih toko atau department store.
- 2) lebar (lebar)
Tersedianya produk pelengkap produk utama Pasokan. Misalnya, toko roti juga menawarkan berbagai macam minum.
- 3) kedalaman (Panjang)
Menunjukkan jenis dan jenis fitur produk. Misalnya Pakaian yang dijual di department store tidak hanya dari 1 merek, tetapi juga Tersedia juga merk lain.
- 4) Konsistensi (konsistensi)
Produk yang memenuhi kebutuhan konsumen harus dipertahankan Ada dengan menjaga integritas.
- 5) Saldo (Balance)
erat kaitannya dengan upaya penyesuaian jenis dan ragam Produk dijual ke pasar sasaran. semua jenis produk pengecer Selain pemilihan produk juga harus memenuhi harapan konsumen menjadi faktor penting dalam persaingan antar pengecer. melewati Oleh karena itu, pengecer harus mengembangkan strategi produk yang berbeda.

c. Indikator kelengkapan Produk

Raharjani mengemukakan bahwa variabel kelengkapan produk meliputi: Keanekaragaman barang yang dijual di supermarket dan ketersediaan barang Ada di supermarket. Indikator kelengkapan produk, yaitu:

- 1) Keanekaragaman produk yang dijual
- 2) Berbagai macam produk yang dijual
- 3) Ketersediaan Produk yang Dijual
- 4) Jenis merek yang tersedia

Indikator kelengkapan produk yang digunakan

- 1) Keutuhan berbagai bentuk merchandise yang ditawarkan.
- 2) Kelengkapan variasi dimensi barang yang ditawarkan.
- 3) Produk kebutuhan sehari-hari yang ditawarkan
- 4) Produk berkualitas yang ditawarkan
- 5) Produk yang dijual tersedia
- 6) Merk yang tersedia bermacam-macam

3. Minat Beli

a. Pengertian Minat Beli

M. Mursid (Mursid, 2014) Pemasaran adalah salah satu kegiatan perusahaan yang sangat erat kaitannya dengan kondisi pasar. Sunyoto (Sunyoto, 2013) menjelaskan bahwa pemasaran mengidentifikasi keinginan dan kebutuhan

konsumen yang perlu dipenuhi oleh aktivitas manusia lainnya, yang memproduksi alat-alat yang memenuhi kebutuhan berupa barang dan jasa. Dalam meningkatkan target pasar yang dapat ditawarkan industry, cocok untuk pengembangan produk, layanan, dan program yang sesuai. Melakukan pemasaran dan membuat semua orang di organisasi memikirkan tentang pelayanan. Oleh karena itu, konsumen tidak harus memproduksi sendiri barang dan jasa yang telah disediakan oleh ekonomi pasar.

Pemasaran ialah proses sosial dan manajerial yang melibatkan individu atau kelompok Suatu kelompok untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui penciptaan, menawarkan dan menukar (bernilai) produk dengan yang lain.

Menurut Assauri (Assauri, 2010), pemasaran adalah hasil dari aktivitas kinerja kerja. Aliran barang dari produsen ke konsumen. Strategi pemasaran adalah seperangkat tujuan dan sasaran, pedoman dan aturan menetapkan arah upaya pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu di semua tingkatan, dan referensi dan pemetaan, terutama sebagai respons organisasi terhadap lingkungan dan situasi persaingan yang selalu berubah.

Minat adalah kecenderungan seseorang untuk tertarik pada suatu objek apa yang dianggap paling penting. Sementara ada kebutuhan untuk kinerja, Kebutuhan untuk melakukan layanan tertentu. Minat beli dapat diartikan sebagai keinginan untuk membeli bagian dari proses yang mengarah ke tindakan pembelian yang dilakukan oleh konsumen.

Perilaku pembelian konsumen sering mendahului kebanyakan orang dipengaruhi oleh banyaknya rangsangan dari luar (stimulus) itu sendiri, baik berupa rangsangan pemasaran dan rangsangan dari lingkungan. Stimuli diproses sesuai dengan karakteristik diri. sebelum membuat keputusan pembelian. kualitas pribadi konsumen sangat terbiasa menangani rangsangan ini kompleks, salah satunya adalah motivasi konsumen. suatu produk dikatakan dikonasumsi oleh konsumen jika produk itu telah diputuskan oleh konsumen untuk dibeli, keputusan pembelian dipengaruhi oleh nilai.

Menurut Simamora, minat bersifat pribadi dan berkaitan dengan sikap, orang yang tertarik pada sesuatu akan memiliki kekuatan atau kemauan untuk melakukan berbagai tindakan mendekati atau mencapai suatu objek.

Menurut Kotler dan Keller, minat beli ialah perilaku konsumen dimana konsumen memiliki

keinginan dalam memilih, menggunakan, mengkonsumsi, atau bahkan menginginkan sesuatu produk yang ditawarkan. Menurut Schiffman dan Kanut, minat beli Perilaku konsumen dapat diartikan sebagai sikap ramah konsumen terhadap suatu objek dengan melakukan pembayaran atau dengan pengorbanan.

Menurut Kinnear dan Taylor dari Tamlin, minat beli ialah bagian dari komponen perilaku Konsumen dalam mengkonsumsi, kecenderungan responden untuk bertindak sebelum mengambil keputusan pembelian benar-benar dilaksanakan.

Howard dalam Durianto dan Liana menyebutkan bahwa minat beli yaitu kesediaan untuk membeli ada hubungannya dengan perencanaan konsumen membeli produk tertentu dan berapa banyak unit produk yang di beli sehingga diperlukan untuk jangka waktu tertentu.

b. Faktor yang mempengaruhi minat beli konsumen

Swastha dan Irawan mengemukakan faktor-faktor minat beli berkaitan dengan perasaan atau mempengaruhi emosi Seseorang merasa senang atau puas ketika membeli suatu produk atau jasa meningkatkan minat untuk membeli, sedangkan ketidakpuasan biasanya menguras minat.

Crites (Lidyawati, 2008) menjelaskan bahwa ada beberapa faktor yang terlibat mempengaruhi minat, yaitu:

- 1) Pekerjaan yang berbeda, artinya ada pekerjaan yang berbeda orang dapat diharapkan tertarik pada tingkat pekerjaan yang diinginkan prestasi, kegiatan yang dilakukan, penggunaan waktu luang, dll.
- 2) Perbedaan sosial ekonomi, orang yang hemat mencapai apa yang diinginkannya dengan lebih mudah dibandingkan mereka yang berstatus sosial ekonomi rendah.
- 3) Perbedaan antara hobi, berarti bagaimana seseorang menggunakan waktu luangnya
- 4) perbedaan gender, yaitu perempuan dan pria memiliki kepentingan yang berbeda Misalnya, kebiasaan belanja pria.
- 5) Perbedaan umur, kebutuhan akan barang pun akan berbeda-beda

Beberapa faktor yang menyebabkan seseorang melakukan pembelian yaitu:

- 1) Teori Ekonomi Mikro

Teori ini didasarkan pada asumsi yaitu: bahwa konsumen selalu mencoba untuk memaksimumkan kepuasannya dalam batas batas kemampuan finansialnya, bahwa ia mempunyai pengetahuan tentang beberapa alternatif sumber untuk memuaskan

kebutuhannya, bahwa ia selalu bertindak rasional.

2) Teori Psikologis

Teori psikoanalitik didasarkan pada asumsi tentang perilaku manusia. Dipengaruhi oleh adanya keinginan yang memaksa dan adanya motifnya tersembunyi.

3) Teori Antropologi

Menurut teori ini, perilaku manusia dipengaruhi oleh budaya erdiri dari masyarakat sekitar, kelas sosial yang dominan, dan keluarga.

c. Indikator minat beli

Menurut Ekinci dijelaskan oleh Hariani (Hariani, 2013) Kecenderungan orang untuk menunjukkan minat pada produk atau layanan dapat diketahui dari ciri-cirinya: Kesiediaan untuk mencari informasi tentang produk atau jasa yang diminati. Kecenderungan untuk mencari informasi yang lebih detail tentang produk dan layanan, tujuannya untuk mengetahui secara pasti. Minat beli yaitu aktivitas mental yang muncul karena tiga Komponen Model Sikap (kognitif, afektif, dan motivasional). berikut indikator dari minat beli:

- 1) Pengetahuan tentang konsep toko
- 2) Makna konsep dalam toko
- 3) Minat Produk
- 4) Minat membeli produk

5) Keyakinan pada produk yang dibeli

Menurut Kotler, dikutip oleh Tujiono dan Okta Karneli, menyatakan bahwa indikator minat beli konsumen adalah:

- 1) Attention, yaitu meminta perhatian konsumen pada suatu bisnis pemasaran oleh pemasar.
- 2) Minat, yang menciptakan dan meningkatkan rasa ketertarikan terhadap objek tersebut direferensikan oleh pemasar.
- 3) nafsu keinginan, yaitu perasaan tertarik yang diikuti oleh nafsu keinginan atau nafsu keinginan memiliki objek.
- 4) Tindakan, Tindakan yang muncul setelah tiga fase di atas yaitu berbelanja.

4. Pendapatan

Pendapatan adalah alasan utama untuk memulai bisnis. Sebagai organisasi nirlaba, pendapatan memainkan peran yang sangat penting. Pendapatan merupakan faktor penting dalam menjalankan bisnis karena mempengaruhi tingkat keuntungan yang diharapkan untuk menjamin kelangsungan hidup bisnis. (pasca) Ikatan Akuntan Indonesia, dalam Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP), mendefinisikan pendapatan sebagai pendapatan yang timbul dari pelaksanaan kegiatan normal suatu entitas, yang dikenal dengan berbagai sebutan seperti penjualan, bunga, dividen, royalti,

sewa. Menurut Harnanto pendapatan didefinisikan sebagai “peningkatan atau penurunan aset dan berkurangnya atau penurunan kewajiban suatu usaha sebagai akibat dari operasi atau pengadaan barang dan jasa untuk umum, terutama konsumen. Menurut Sohib, pendapatan adalah masuknya aset yang dihasilkan dari penyediaan barang/jasa yang dilakukan oleh suatu entitas selama periode waktu tertentu. Bagi sebuah perusahaan, pendapatan dari kegiatan utamanya meningkatkan nilai aset perusahaan, yang pada intinya juga meningkatkan modal perusahaan.

Pendapatan adalah jumlah yang ditarik pelanggan atau konsumen dari barang atau jasa yang dijual, dan menjadi elemen terpenting dalam perusahaan. karena pendapatan bisa menentukan maju mundurnya suatu perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus menghasilkan sebanyak mungkin pendapatan yang diinginkannya. menurut ilmu pengetahuan ekonomi, pendapatan semaksimal mungkin diterima dari seseorang untuk jangka waktu tertentu sebagai antisipasi pada akhir periode, keadaan akan sama dengan keadaan semula. Definisi ekonomi pendapatan mengesampingkan kemungkinan perubahan lebih besar dari total aset entitas asli penekanan jumlah nilai statis pada akhir periode. Dengan kata lain, pendapatan adalah tingkat keuntungan modal yang

sangat mempengaruhi keberhasilan usaha untuk mencapai tujuannya. Karena produk jadi perusahaan telah melalui proses produksi yang panjang, dan produk-produknya untuk konsumen melalui serangkaian kegiatan yang saling terkait mendukung. Tanpa aktivitas operasional yang ditargetkan, produk yang dihasilkan tidak berarti apa-apa bagi perusahaan.

Biaya operasional juga dapat digunakan sebagai subsidi meningkatkan profitabilitas yang diinginkan perusahaan. biaya operasi digunakan dan diharapkan sebagai sumber daya yang efektif dan efisien. Perusahaan harus memperhatikan efisiensi pendapatan pengeluaran yang terkait dengan operasi bisnis untuk mendapatkan keuntungan yang diinginkan. baik usaha di bidang fashion, kosmetik dan makanan atau usaha di sektor jasa juga membutuhkannya. Termasuk niaga store kosmetik, niaga store kosmetik merupakan usaha retail yang bergerak dalam bidang kosmetik. produk yang dijual pun beragam seperti Bedak, Eyeliner, Parfum, Sabun, Micelar, Lipstik dan lain sebagainya dari berbagai brand. Brand yang dari dalam negeri misalnya produk wardah, emina, inez, viva, sariayu, dan produk luar negeri seperti Revlon, NYX, Silky Girl, Maybelline, dan lain sebagainya. Untuk mempertahankan keberadaannya, untuk mencapai

tujuan dari sebuah perusahaan tidak lain adalah untuk mendapatkan keuntungan. Niaga store kosmetik juga tidak ketinggalan dalam mengembangkan usahanya, upaya Niaga store kosmetik dalam pengembangan usahanya seperti memberikan lebih banyak variasi dan kelengkapan produk dan juga strategi untuk meningkatkan penjualan seperti strategi pemasaran.

5. Pembahasan Hasil Penelitian

Niaga store kosmetik adalah suatu usaha yang bergerak dibidang Kecantikan yang menjual berbagai jenis kosmetik dengan berbagai merk seperti meybeline, Wardah, Sari Ayu, Viva, Inez dan produk lainnya. Tidak ada struktur organisasi pada niaga store kosmetik ini, usaha ini dijalankan langsung oleh pemiliknya. Niaga store kosmetik ini didirikan pada tahun 2015. Menurut pemilik niaga store kosmetik ini, bisnis kosmetik memiliki prospek yang bagus, banyak wanita ingin tampil cantik, ingin terlihat putih, dan perkembangan bisnis kosmetik ke depan semakin menjanjikan. Tujuan jangka panjang toko adalah untuk tetap kompetitif dengan pesaing lainnya, bisa memenuhi kebutuhan pelanggan dalam bidang Kecantikan, dan sebagai mata pencaharian untuk memenuhi kebutuhan Setiap hari, untuk saat ini, visi niaga store kosmetik adalah menjadi satu Toko kosmetik yang lebih banyak dikenal dan bisa memenuhi

Kebutuhan masyarakat akan produk kecantikan. misi niaga store kosmetik yaitu menawarkan atau menyediakan berbagai kosmetik dan memberikan pelayanan yang luar biasa dengan harga pasar yang wajar.

Sepanjang perjalanannya, setiap perusahaan yang bergerak dibidang jasa selalu berusaha untuk menjaga kualitas pelayanan. Meningkatkan kualitas layanan yang diperlukan untuk mampu menjadi unggul dari pesaing lain. ekspektasi pelanggan merupakan faktor yang mempengaruhi kualitas pelayanan Tentang layanan yang diberikan dan kinerja layanan yang diterima oleh pelanggan. Ketika kualitas layanan yang diterima pelanggan memenuhi ekspektasi pelanggan, maka akan memotivasi pelanggan untuk melakukan pembelian ulang di masa yang akan datang.

Kelengkapan barang dijadikan sebagai pertimbangan bagi setiap orang untuk menentukan pembelian sebuah produk atau jasa. Sebab semakin lengkap suatu produk atau jasa maka akan semakin banyak pertimbangan yang dilakukan oleh konsumen untuk menentukan keputusan membeli, terlebih untuk menggunakannya lagi. Dalam memilih suatu produk kosmetik konsumen memiliki kriteria evaluasi diantaranya yaitu pelayanan, kelengkapan produk, dan lain

sebagainya hal tersebut menjadikan faktor yang sangat penting dan harus diperhatikan produsen sebab akan menjadi bahan perbandingan bagi konsumen untuk memilih toko yang akan didatangi konsumen, dalam memilih toko yang akan dikunjungi, konsumen akan mempertimbangkan tentang kelengkapan produk, Kemudian konsumen juga akan mempertimbangkan dalam hal pelayanan, dalam berbelanja konsumen akan memilih toko yang memberikan pelayanan sesuai keinginannya, Dari hasil observasi yang dilakukan peneliti, terdapat berbagai macam produk yang di jual oleh niaga store kosmetik, dari produk yang di jual tersebut terdapat berbagai macam variasi produk dan merek. Layanan di niaga store kosmetik juga sangat ramah dan sopan serta memberikan sapaan yang ramah kepada konsumen yang baru datang atau ketika konsumen Keluar dari niaga store kosmetik.

Setiap unit bisnis mengharapkan hasil pekerjaan yang optimal. Sama seperti niaga store kosmetik bukitinggi, Untuk pengembangan bisnis manajemen berusaha memberikan pelayanan yang baik untuk meningkatkan keinginan konsumen untuk membeli. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan diukur oleh minat beli memiliki kontribusi positif. Artinya minat beli Konsumen dapat ditentukan oleh kualitas

pelayanan. Kualitas pelayanan merupakan latar belakang yang dilakukan seseorang untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Kualitas pelayanan yang dimiliki seseorang mendorong orang tersebut melakukan sesuatu untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Salah satu tujuan tersebut adalah agar hidupnya dapat terpenuhi. Oleh karena itu, dalam rangka meningkatkan keinginan konsumen untuk membeli, manajemen harus mengasumsikan bahwa kualitas layanan dapat mendorong konsumen berniat untuk membeli barang atau produk. Kualitas pelayanan menginspirasi pelanggan, Dalam hal ini, seorang pengunjung yang dapat membentuk ikatan yang kuat dengan lembaga atau Instansi. Hubungan baik ini terikat untuk memahami secara akurat harapan dan kebutuhan pelanggan. Oleh karena itu, penyedia layanan dapat meningkatkan kepuasan pengunjung dengan memaksimalkan Pengalaman pelanggan yang menyenangkan dan meminimalkan pengalaman yang kurang menyenangkan. Ini tidak hanya mempengaruhi kualitas layanan tetapi juga kelengkapan produk.

Pada dasarnya hal terbaik untuk memajukan suatu bisnis dilihat juga dari kelengkapan produk yang diberikan oleh produsen. Kelengkapan produk ini membuat konsumen lebih proaktif dalam menunjukkan minat membeli

barang tersebut. Dalam hal ini, peningkatan minat beli konsumen berarti organisasi harus memastikan bahwa barangnya lengkap agar mendorong konsumen untuk membeli barang dan produk lebih aktif. Selain kualitas layanan, kelengkapan produk berdampak pada minat beli konsumen. Karena kelengkapan produk dapat menunjukkan sejauh mana minat beli konsumen pada perusahaan dalam kegiatan pembelian barang dagangan yang terkait dengan bisnis toko (berdasarkan produk makanan, pakaian, barang-barang rumah tangga, produk umum, dll. Atau kombinasi) tersedia di toko dalam jumlah, waktu, dan harga yang sama untuk mencapai tujuan toko atau perusahaan.

D. Kesimpulan

Setiap unit bisnis mengharapkan hasil pekerjaan yang optimal. Sama seperti niaga store kosmetik bukitinggi, Untuk pengembangan bisnis manajemen berusaha memberikan pelayanan yang baik untuk meningkatkan keinginan konsumen untuk membeli. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan diukur oleh minat beli memiliki kontribusi positif. Artinya minat beli Konsumen dapat ditentukan oleh kualitas pelayanan.

Pada dasarnya hal terbaik untuk memajukan suatu bisnis dilihat juga dari kelengkapan produk yang diberikan

oleh produsen. Kelengkapan produk ini membuat konsumen lebih proaktif dalam menunjukkan minat membeli barang tersebut. Dalam hal ini, peningkatan minat beli konsumen berarti organisasi harus memastikan bahwa barangnya lengkap agar mendorong konsumen untuk membeli barang dan produk lebih aktif.

Kesimpulan yang dapat diambil dari hasil penelitian peneliti yaitu:

1. Kualitas pelayanan berkontribusi terhadap minat beli untuk mempengaruhi minat konsumen untuk membeli dalam suatu entitas atau organisasi. kualitas Layanan secara parsial berpengaruh positif terhadap minat beli konsumen pada niaga store kosmetik.
2. kelengkapan produk berkontribusi terhadap minat beli untuk mempengaruhi minat beli konsumen dalam entitas atau organisasi. Jadi dapat dinilai kelengkapan produk berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap minat beli konsumen niaga store kosmetik bukittinggi faktor kualitas pelayanan dan kelengkapan produk berpengaruh signifikan terhadap minat konsumen untuk melakukan pembelian di niaga store kosmetik bukittinggi.

Berdasarkan pengamatan peneliti, menunjukkan bahwa produk yang dijual oleh niaga store kosmetik memiliki berbagai macam produk dan merek. Layanan di niaga store kosmetik juga sangat ramah dan sopan serta memberikan sapaan yang ramah kepada konsumen yang baru datang dan ucapan terima kasih kepada konsumen

yang keluar dari niaga store kosmetik. Dapat disimpulkan bahwa minat beli konsumen di niaga store kosmetik bukittinggi cukup baik dan dikarenakan banyaknya konsumen, niaga store bukittinggi akan memperoleh keuntungan yang cukup baik dan akan menambah pendapatan niaga store kosmetik bukittinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri. (2010). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Raja wali pers.
- Hafidzi, A. A. (2013). Pengaruh Kelengkapan Produk dan Pelayanan terhadap keputusan Pembelian Pada Mini Market Alfamart. *Jurnal EMBA*.
- Hariani. (2013). *Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Minat Beli Konsumen menggunakan gas LpG*.
- Kasmir. (2005). *Etika Custumeer Service*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kotler. (2008). *Mnajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Lidyawati. (2008). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Ma'ruf. (2005). Pengaruh Suasana Toko dan Lokasi Terhadap Minat Beli Ulang Konsumen (Studi kasus di UD. Nasyila Toys Simpang SKPD). *Jurnal Skripsi*.
- Mursid, M. (2014). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara.

- pasca, Y. D. (n.d.). *Pengaruh Pendapatan Usaha dan Biaya Operasional terhadap Laba Pada Perusahaan Jasa Sub Sektor Transparansi Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia.*
- Raharjani. (2005). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pemilihan Pasar Swalayan Sebagai Tempat Berbelanja (Studi Kasus Pada Pasar Swalayan di Kawasan Simpang Lima Semarang). *Jurnal Skripsi.*
- Ratminto. (2005). *Manajemen Pelayanan, disertai dengan pengembangan model konseptual, penerapan citizen"s charter dan standar pelayanan minimal.* Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sunyoto. (2013). *Perilaku Konsumen.* Yogyakarta: CAPS.
- Tjiptono. (2012). *Pemasaran Strategik.* Yogyakarta: ANDI.
- upadhana, b. a. (2014). kualitas pelayanan, kelengkapan barang dan kewajaran harga terhadap niat beli konsumen paddayanaseminyak bali. *jurnal fakultas ekonomi dan bisnis islam universitas udayana.*

**ANALISIS PENERAPAN PENYUSUNAN
PERENCANAAN KEUANGAN DI DALAM SUATU
KELUARGA UNTUK MENINGKATKAN
EKONOMI KELUARGA DI JORONG KUBANG
PIPIK, KENGARIAN KOTO TINGGI,
KECAMATAN BASO**

Septika Rahma Yenti

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Akuntansi Syari'ah

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk untuk memberikan dan menumbuhkan pemahaman kepada setiap keluarga akan pentingnya penyusunan perencanaan keuangan di dalam sebuah keluarga, yang nantinya akan membantu menstabilkan bahkan meningkatkan perekonomian keluarga. Lalu untuk mengetahui akan manfaat yang ditimbulkan penerapan perencanaan keuangan keluarga tersebut. Masalah yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah seberapa pemahaman masyarakat mengenai perencanaan keuangan ini. Penelitian dilakukan di Jorong Kubang Pipik terhadap keluarga-keluarga yang memenuhi kriteria yang sudah ditetapkan, lalu metode yang digunakan bersifat deskriptif kualitatif. Informasi yang didapat melalui teknik wawancara dan observasi terhadap informan, yang mana informannya disini adalah ibu-ibu rumah tangga. Penelitian ini adalah salah satu penelitian yang dilakukan untuk pengabdian terhadap masyarakat.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ibu-ibu rumah tangga di Jorong Kubang Pipik memang tidak mengenal tentang pentingnya dan juga manfaat yang akan didapat

dalam melakukan perencanaan keuangan, itu terjadi karena belum pernah mencoba perencanaan keuangan. Ibu-ibu rumah tangga tidak dapat melakukan perencanaan keuangan tersebut dikarenakan keuangan mereka tidak stabil, karena antara pengeluaran dan pemasukan tidak seimbang, terlebih sekarang biaya hidup yang begitu mahal ditambah sekarang masih dalam keadaan Covid 19. Tetapi diantara ibu-ibu tersebut masih ada beberapa yang mengenal perencanaan keuangan tapi tidak dilaksanakan karena dianggap akan menjadi beban pikiran saja. Para ibu-ibu tidak melakukan perencanaan keuangan secara mendalam tetapi hanya sebatas pikiran saja tidak dituliskan didalam kertas tetapi hanya melintas di pikiran saja. Untuk itu peneliti memberikan gambaran mengenai perencanaan keuangan ini bahkan memberitahu akan manfaat dari perencanaan keuangan ini.

Kata kunci : *Perencanaan Keuangan, Pengelolaan Keuangan, Meningkatkan Ekonomi Keluarga.*

A. Pendahuluan

Keluarga merupakan hal sangat penting bagi kita semua, hanya keluarga yang akan ada di sisi kita disaat suka maupun duka. Keluargalah yang menjadi penyemangat untuk melakukan berbagai kegiatan, yang akan mengobati rasa sedih, mengobati rasa kecewa dan lain sebagainya. Keluarga itu terdiri dari ayah, ibu, dan beberapa anak. Dalam kehidupan seperti sekarang ini seorang anak itu akan membutuhkan biaya yang besar, terutama biaya sekolah, kebutuhan sehari-hari seperti sandang pangan dan papan. Anak adalah buah hati dari ayah dan ibu, tentunya ayah dan ibu sangat menyayangi

anak tersebut, untuk itu ayah dan ibu akan berusaha dengan sekuat tenaganya agar dapat membahagiakan anaknya, mengusahakan yang terbaik untuk anaknya, contohnya yaitu menyekolahkan anaknya di sekolah yang terbaik karena menginginkan anaknya sukses di kemudian hari. Untuk mewujudkan niat baiknya tersebut tentunya tidak lepas dari biaya.

Umumnya yang berperan penting dalam hal biaya itu adalah ayah dan ibu, yang mana ayah adalah tulang punggung keluarga yang akan mencarikan uang untuk anak dan istrinya. Sedangkan ibu, adalah pengelola uang yang di dapat oleh sang ayah. Pada zaman sekarang, yang menjadi tulang punggung keluarga bukanlah hanya ayah, tetapi ibu juga berperan disana, karena dilihat dari perubahan-perubahan zaman, dari tahun ke tahun kebutuhan hidup itu semakin mahal, apalagi di saat pandemi seperti saat ini. sang ibu harus mencari pemasukan juga untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarga kecil tersebut.

Masalah yang paling dominan di alami dalam sebuah keluarga adalah masalah keuangan. Masalah tersebut terjadi karena besarnya pengeluaran dari pada pendapatan dan tidak adanya suatu pengelolaan keuangan. Ibu rumah tangga merupakan tokoh utama dalam keluarga, bukan hanya melaksanakan tugas sebagai ibu, sebagai istri, tetapi seorang ibu juga sebagai akuntan di keluarga, mengapa demikian ?karena seorang ibu rumah tangga itu yang mengelola keuangan di sebuah keluarga,

yang mengatur keuangan di sebuah keluarga, dan juga yang mengetahui berapa pengeluaran dan juga berapa pemasukan di setiap hari/ disetiap bulannya. Saat ini para ibu-ibu sangat susah dalam mengelola keuangan keluarga, karena tidak sesuainya pendapatan dan pengeluaran, seperti yang kita ketahui saat ini kebutuhan pokok sudah banyak yang naik, seperti minyak goreng, bawang merah, cabe merah, sayur-sayuran dan lain-lain. Melihat sembako melonjak naik seperti itu, tentunya para ibu-ibu akan susah dalam mengelola keuangan.

Pendapatan di setiap keluarga-keluarga yang ada didalam sebuah negeri itu pasti berbeda-beda, karena memiliki profesi yang berbeda, ada sebuah keluarga yang penghasilannya hanya pas-pasan, atau hanya cukup untuk makan sehari-hari saja, dan ada yang berlebih-lebih tetapi tidak dapat mengelolanya dengan baik dan masih merasa kurang, karena sifat seorang manusia itu tidak pernah puas. Bagi keluarga yang hanya memiliki pendapatan yang pas-pasan itu akan merasakan kesulitan, karena banyaknya kebutuhan yang harus dilengkapi sedangkan pendapatan hanya pas-pasan. Dilihat dari hal tersebut, maka sangat dibutuhkan pengelolaan keuangan ataupun perencanaan keungan di sebuah keluarga. Sangat di sayangkan kepada ibu-ibu yang tidak melakukan pengelolaan keuangan di dalam keluarganya,

Banyak hal yang dapat dilakukan untuk menstabilkan pendapatan di sebuah keluarga, mungkin dengan adanya pemikiran untuk melakukan sebuah

strategi untuk mencapai rencana-rencana yang telah dipikirkan sebelumnya, dengan visi dan misi yang harus di pikirkan. Dilihat dari beberapa sisi, sebuah strategi pengelolaan keuangan atau perencanaan keluarga itu sangat penting untuk menunjang perekonomian sebuah keluarga. Tentunya sebuah perencanaan tersebut sudah dipikirkan dengan matang, dengan merancang strategi-strategi yang akan membantu menunjang keuangan sebuah keluarga yang akan berdampak meningkatkan ekonomi sebuah keluarga atau rumah tangga seseorang.

Dengan adanya penyusunan perencanaan keuangan keluarga yang dilakukan dengan efisien, efektif dan bagusnya komunikasi anggota keluarga itu akan menunjang kemakmuran dan kesejahteraan keluarga. Apabila didalam sebuah keluarga tersebut tidak adanya pengelolaan keuangan dengan perencanaan keuangan, maka pendapatan keluarga tersebut hanya berhenti di titik itu saja dari waktu ke waktu, tidak akan mengalami perubahan.

Sebagian dari ibu-ibu rumah tangga masih banyak yang belum mengetahui akan pentingnya pengelolaan/perencanaan keuangan di dalam keluarga tersebut, karena merasa tidak pentingnya dan hanya akan membuang-buang waktu saja. Sebagiannya lagi mengetahui akan pentingnya perencanaan keuangan tersebut, tetapi hanya didalam fikiran saja, tidak dicatat di kertas atau tidak di laksanakan dengan semestinya, dikarenakan tidak merasa penting atau memang tidak mengetahui akan bagaimana

cara penyusunan perencanaan keuangan tersebut. Minimnya pengetahuan masyarakat akan pentingnya pengelolaan keuangan tersebut membuat tidak tertata baiknya keuangan di dalam keluarga, dan tidak adanya kemajuan dari waktu ke waktu.

Berdasarkan dengan latar belakang masalah yang peneliti temukan di atas maka peneliti sangat tertarik untuk melakukan penelitian mengenai penerapan penyusunan perencanaan keuangan keluarga yang akan berdampak pada ekonomi keluarga, maka dari itu penelitian ini penulis beri judul **“Analisis Penerapan Penyusunan Perencanaan Keuangan Di Dalam Suatu Keluarga Untuk Meningkatkan Ekonomi Keluarga Di Jorong Kubang Pipik, Kengarian Koto Tinggi, Kecamatan Baso”**

Dari hal diatas maka identifikasi masalahnya adalah minimnya pengetahuan masyarakat akan pentingnya perencanaan keuangan didalam sebuah keluarga yang akan berdampak pada ekonomi keluarga tersebut. Lalu banyaknya keluarga yang belum melakukan perencanaan keuangan keluarga dan masyarakat belum mengetahui manfaat dari penyusunan perencanaan keuangan keluarga tersebut, yang mana akan berpengaruh terhadap ekonomi keluarga tersebut.

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk memberikan dan menumbuhkan pemahaman kepada setiap keluarga akan pentingnya penyusunan perencanaan keuangan di dalam sebuah keluarga, yang

nantinya akan membantu menstabilkan bahkan meningkatkan perekonomian keluarga. Lalu untuk mengetahui akan manfaat yang ditimbulkan penerapan perencanaan keuangan keluarga. Tentunya itu adalah dampak yang sangat bagus untuk ekonomi keluarga. Penelitian yang penulis lakukan ini sangat diharapkan memiliki manfaat untuk masyarakat di jorong Kubang Pipik, yaitu agar adanya perubahan cara berfikir setiap keluarga dalam perencanaan keuangan. Lalu dapat meningkatkan pengetahuan ibu-ibu rumah tangga dalam perencanaan keuangan keluarga.

B. Metode Penulisan Artikel Ilmiah

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan yang bersifat deskriptif kualitatif, yang mana penelitian kualitatif adalah suatu proses penelitian untuk memahami fenomena-fenomena manusia atau sosial dengan menciptakan gambaran yang menyeluruh dan kompleks yang dapat disajikan dengan kata-kata, melaporkan pandangan terinci yang diperoleh dari sumber informan, serta dilakukan dalam latar setting yang alamiah. (Fadli, 2021). Proses penelitian dimulai dengan menyusun asumsi dasar dan aturan berpikir yang akan digunakan dalam penelitian. Asumsi dan aturan berpikir tersebut selanjutnya diterapkan secara sistematis dalam pengumpulan dan pengolahan data untuk memberikan penjelasan dan argumentasi. Penelitian deskriptif yaitu penelitian tentang fenomena yang terjadi

pada masa sekarang. Prosesnya berupa pengumpulan dan penyusunan data, serta analisis dan penafsiran data tersebut. (Puteri, Modul metodologi penelitian ekonomi syariah, 2017).

Informan yang akan di wawancarai di dalam penelitian ini adalah para ibu rumah tangga, karena umumnya yang berperan mengatur keuangan dalam sebuah keluarga itu adalah ibu. Penelitian ini akan langsung mewawancarai informan, maka harus dilakukan observasi langsung ke lokasi agar dapat memperoleh informasi yang jelas dan pasti. Dalam melakukan wawancara terhadap ibu-ibu rumah tangga, tentunya harus memiliki kriteria pula, peneliti akan mewawancarai ibu rumah tangga yang minimal sudah menikah selama empat tahun, sudah memiliki anak, dan yang pasti bertempat tinggal di Jorong Kubang Pipik. Setelah diteliti ternyata ada beberapa keluarga yang memenuhi kriteria tersebut, karena melihat situasi dan keadaan dimana sekarang kita masih waspada dengan Covid 19 maka peneliti hanya mewawancarai sekitar lima keluarga yang memenuhi kriteria. Peneliti melakukan wawancara terhadap ibu-ibu rumah tangga di waktu sore hari sekitar jam 17.00 karena kebanyakan dari masyarakat jorong Kubang Pipik bekerja sebagai petani dan hanya sekitar jam segitu para petani sudah ada di rumah dan sudah dalam keadaan santai. Peneliti melakukan penelitian hanya kepada keluarga yang bertempat tinggal di Jorong Kubang Pipik karena peneliti ingin fokus dengan Jorong Kubang Pipik saja.

C. Pembahasan

1. Gambaran Geografis Kecamatan Baso

Baso merupakan salah satu kecamatan yang terletak di Kabupaten Agam, Sumatera Barat, Indonesia. Kecamatan ini menghubungkan dua kota yaitu lebih kurang 10 km dari Kota Bukittinggi dan 15 km dari Kota Payakumbuh. Nama Baso diambil dari salah satu nama jorong di Kecamatan Baso yaitu jorong Baso. Kecamatan Baso terdiri dari 5 kenagarian yaitu: Koto Baru III Jorong, Koto Tinggi, Padang Tarok, Simarasok, Tabek Panjang Dan Salo. Kecamatan Baso berada di kaki Gunung Marapi dengan daerah yang berombak dan berbukit sampai dengan lereng yang sangat terjal. Kecamatan Baso berada pada ketinggian selang 725 hingga 1525 m diatas permukaan laut.

Tempratur udara di Kecamatan Baso merupakan selang 20°C hingga 28°C. Kelembaban udara 88%, kecepatan angin selang 4 hingga 20 km/jam dan penyinaran matahari rata-rata 58%. Curah hujan daerah Kecamatan Baso merupakan selang 3500 hingga 4000 mm/tahun tanpa bulan kering. Kecamatan Baso dilalui oleh 3 batang cairan yaitu Batang Agam, Batang Jabua dan batang laia-laia.

Kecamatan Baso yang berjauhan 80 km dari ibukota Kabupaten Agam itu memiliki batasan wilayah administrasi pemerintahan sebagai

berikut:Sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Kamang Magek dan Kabupaten Lima Puluh Kota, lalu sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Canduang, sebelah barat berbatasan dengan Kecamatan Tiltang Kamang dan Kecamatan Ampek Angkek terakhir sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Tanah Datar dan Kabupaten Lima Puluh Kota.Penduduk Kecamatan Baso berasal dari etnis Minangkabau. Etnis lain yang juga bermukim di sini merupakan suku jawa.Penduduk Kecamatan Baso merupakan pemeluk agama islam(http://p2kp.stiki.ac.id/id3/2-3060-2956/Baso_49381_p2kp-stiki.html. diakses pada tanggal 14 agustus 2022 pukul 20:26).

2. Gambaran Geografis Kenagarian Koto Tinggi

Koto Tinggi merupakan salah satu nagariyang terdapat dalam kecamatan Baso, Kabupaten Agam, Provinsi Sumatra Barat, Indonesia. Nagari ini berjarak 12 KM dari Kota Bukittinggi. Ibu kota Nagari Koto Tinggi adalah Lambau.Nagari ini terdiri atas 6 jorong, yakni:Jorong Koto Tinggi, Jorong Batu Taba, Jorong Sungai Sariak, Jorong Ladang Hutan, Jorong Kubang Pipik, Jorong Koto Gadang. Secara geografis Nagari Koto Tinggi terletak posisi $100^{\circ} 29' 43''$ BT dan $0^{\circ} 18' 58''$ LS. dengan luas wilayah lebih kurang 1.779 Ha. yang secara administrasi berbatas dengan Sebelah Utara berbatas dengan Padang Tarok Tabek Panjang Sebelah

Selatan berbatas dengan puncak gunung merapi. Sebelah Barat berbatas dengan Kec. Candung dan Nagari Tabek Panjang. Sebelah Timur berbatas Koto Laweh Kec.Tanjung Baru Kab Tanah Datar. Wilayah dari Nagari Koto Tinggi adalah daerah yang berombak dan berbukit. Nagari Koto Tinggi berada antara 1000 hingga 1525 meter di atas permukaan laut. Nagari ini juga dilalui oleh "Batang Jabua" yang berasal dari mata air Gunung Marapi. (https://id.wikipedia.org/wiki/Koto_Tinggi,_Baso,_Agam. Diakses pada tanggal 14 agustus 2022 pukul 20:39).

3. Gambaran Ekonomi Masyarakat Jorong Kubang Pipik

Jorong kubang pipik merupakan salah satu jorong di kenagarian koto tinggi, jorong kubang pipik juga terletak di kaki gunung merapi. Keadaan ekonomi masyarakat jorong Kubang Pipik dapat dilihat dari mata pencaharian masyarakat tersebut. Masyarakat jorong kubang pipik umumnya memiliki mata pencaharian sebagai petani. Selain petani ada juga beberapa masyarakat yang bekerja sebagai sopir angkot, karyawan negeri/ swasta, dan ada juga beberapa yang memiliki warung yang isinya kebutuhan sehari-hari, lalu ada juga buruh bangunan.

Jorong kubang pipik memiliki hamparan tanah yang luas. Umumnya para petani di jorong kubang pipik menanam tanaman muda yaitu tomat, cabe,

bawang merah, sayur, kacang-kacangan dll sebagainya. Hamparan tanah yang luas tersebut ada yang ditepi jalan beraspal dan ada juga yang jauh dari jalan beraspal. Tetapi hal tersebut tidak menutup kemungkinan para petani untuk tetap berjuang dan berusaha untuk mendapatkan uang. Selain tanaman muda ada juga petani yang menanam tanaman tua seperti kayu manis dan kayu suren. Kayu manis dan kayu suren biasanya di tanam di lahan yang sulit untuk digunakan sebagai lahan untuk menanam tanaman muda, seperti di bukit-bukit yang terjang.

Tujuan masyarakat menanam tanaman tua adalah untuk tabungan hari tua, karena harga dari kayu manis ataupun kayu suren apabila sudah tua, atau umurnya sudah lama apabila di jual dapat menghasilkan uang yang banyak. Dilihat dari gambaran tersebut, dapat disimpulkan bahwa masyarakat Jorong Kubang Pipik tidak membuang-buang lahan yang ada, dapat dilihat bahwa tanah yang ada di bukit-bukit masih mereka Tanami dengan tanaman tua, tidak mereka biarkan kosong, begitulah pemikiran orang petani.

4. Pengertian Perencanaan Keuangan

Perencanaan adalah pemilihan sekumpulan kegiatan dan keputusan selanjutnya apa yang harus dilakukan, kapan, bagaimana, dan oleh siapa. Perencanaan yang baik dapat dicapai dengan mempertimbangkan kondisi di waktu yang akan

datang dalam mana perencanaan yang diputuskan akan dilaksanakan, serta periode sekarang pada saat rencana dibuat (Bonang, 2019, p. 160).

Keuangan adalah ilmu atau seni dalam mengelola uang yang meliputi keseluruhan usaha untuk mempersiapkan dan mengatur penarikan dan penggunaan dan berdasarkan keahlian dan pengalaman, prinsip-prinsip, konsep, teori, proporsi dan model (QURBANI D. , p. 76).

Perencanaan keuangan merupakan kegiatan mengelola keuangan yang berdampak positif untuk mencapai tujuan keuangan di masa mendatang. Perencanaan keuangan terdiri dari perencanaan keuangan pribadi, perencanaan keuangan keluarga, perencanaan keuangan perusahaan. Perencanaan keuangan pribadi dan keluarga merupakan lingkup dari kegiatan *personal finance* yang terkait dengan *behavior finance* seseorang dan rumah tangga, sedangkan perencanaan keuangan perusahaan terkait dengan *corporate finance* yang meliputi *investing decision*, *financing decision* dan *divident policy* (Yuliani, 2020, p. 92).

Perencanaan keuangan ini adalah hal yang sangat penting bagi kita semua, yang mana akan membantu dalam pengelolaan keuangan, tanpa kita sadari perencanaan keuangan ini sangat bermanfaat besar bagi keuangan kita semua terlebih sekali untuk keuangan keluarga. Dilihat dari pernyataan diatas

mengatakan bahwa perencanaan keuangan itu adalah kegiatan mengelola keuangan yang berdampak positif untuk tujuan keuangan dimasa mendatang, berarti perencanaan keuangan ini memang sangat berdampak baik untuk keuangan kita, dan juga akan berdampak untuk masa yang akan datang. Tentunya kita semua sangat mengharapkan apa yang kita lakukan saat ini dapat bermanfaat atau dapat membekas positif untuk masa yang akan datang.

Dengan adanya perencanaan keuangan, tentunya keuangan kita akan tertata dengan rapi, ide-ide ataupun pemikiran-pemikiran tentang masa depan akan tertata dengan adanya perencanaan keuangan tersebut. Kita semua pasti ingin merubah nasib, itu adalah keinginan dari semua orang. Maka dari itu, marilah kita belajar mengenal perencanaan keuangan lebih dalam, lalu kita praktekan dalam kehidupan kita, dan sama-sama kita lihat perubahan apa yang akan terjadi setelah dilakukan hal tersebut.

Disaat peneliti melakukan wawancara terhadap ibu-ibu rumah tangga tersebut, peneliti menanyakan apakah ibu-ibu tersebut mengetahui apa itu perencanaan keuangan, dan sebagian besar ibu-ibu tersebut tidak mengetahui secara mendalam apa itu perencanaan keuangan para ibu-ibu hanya mengetahui pengertian sederhana dari perencanaan keuangan. Kebanyakan ibu-ibu yang sudah tua berumur sekitaran 50 ke atas tidak mengetahui

perencanaan keuangan. Dapat disimpulkan bahwa, sebagian besar ibu-ibu rumah tangga tersebut selama ini tidak pernah melakukan perencanaan keuangan dengan baik, karena mereka belum mengetahui tentang perencanaan keuangan tersebut. Mereka hanya berkata “yang ada difikiran kami hanya bagaimana cara mendapatkan uang untuk memenuhi kebutuhan hidup”.

Sebagai seorang petani, penghasilan yang didapat tidak bisa di tetapkan, tidak bisa diterka sedikitpun karena harga hasil panen petani ini tidak menentu, terkadang petani itu mendapatkan harga yang mahal disaat panen, terkadang mendapatkan harga yang murah saat panen. Itulah suka dukanya menjadi seorang petani, terkadang mendapatkan laba saat memanen hasil tanaman, terkadang rugi, modal saja tidak bisa balik. Sekarang sangat banyak keluhan dari petani, mereka mengatakan “bagaimana kami dapat memikirkan untuk hal yang lain, modal berladang saja sekarang sudah mahal, sebagai contoh saja harga pupuk sekarang naik dua kali lipat”, begitulah keluhan dari petani. Harga tanaman yang sekarang tidak menentu ini membuat petani cemas dengan hasil yang akan mereka dapat, mereka mengatakan “yang dijual serba murah, yang di beli serba mahal”.

5. Pentingnya Perencanaan Keuangan

Dilihat dari gambaran hasil wawancara terhadap informan, peneliti menyimpulkan bahwa para informan merasa perencanaan keuangan itu tidak penting untuk mereka, karena keadaan keuangan mereka yang jauh dari kata sempurna, mereka beranggapan bahwa yang melakukan perencanaan keuangan hanyalah orang-orang kaya yang keuangan keluarganya jauh dari kata sempurna. Para informan itu salah besar, karena semua perencanaan keuangan itu untuk semua kalangan baik orang yang kaya maupun yang hidup dengan sederhana, karena perencanaan keuangan tersebut dapat membuat keuangan kita tertata dengan rapi dan jelas.

Perencanaan keuangan itu sangatlah penting, mengapa penting ?, karena memiliki banyak alasan, yang pertama yaitu menggambarkan kondisi keuangan, yang kedua alokasi dana yang jelas, yang ketiga memberi motivasi, yang keempat lebih hemat, yang kelima lebih bijak menggunakan uang (Lidya, 2022, p. 10).

Yang pertama yaitu menggambarkan kondisi keuangan, yang mana dengan adanya perencanaan keuangan, keuangan sebuah keluarga akan dapat diketahui, apakah keuangan suatu keluarga itu dapat dikatakan baik atau kurang baik. Yang kedua alokasi dana yang jelas, yang mana penentuan banyaknya dana atau biaya yang disediakan untuk keperluan

sesuatu itu jelas. Yang ketiga memberi motivasi, menimbulkan dorongan dari dalam diri sendiri dengan keadaan sadar untuk mencapai sesuatu, jadi memberikan dorongan untuk dapat mendapatkan uang yang lebih banyak untuk mencapai keinginan atau rencana yang sudah disiapkan. Yang keempat lebih hemat, dengan adanya perencanaan keuangan tentunya kita akan berfikir sebelum menggunakan uang, dalam fikiran kita hanya akan ada fikiran untuk mewujudkan perencanaan keuangan, lebih tepatnya sebelum mengeluarkan uang kita akan mempertimbangkan apakah ini adalah suatu hal yang sangat penting atau hanya sekedar saja. Yang kelima lebih bijak menggunakan uang, sama dengan hal yang keempat bahwa menggunakan uang dengan bijak itu sama dengan hemat, karena kita akan menggunakan uang hanya untuk hal yang perlu saja, seperti uang sekolah dll. Sama halnya dengan belanja bulanan, biasanya habis Rp.800.000,00 maka dengan adanya perencanaan keuangan ini bisa kurang dari itu, mungkin bisa menjadi Rp.600.000,00 tentunya memiliki perubahan yang bagus, jadi Rp.200.000,00 dapat ditabung untuk hal yang telah direncanakan.

Perencanaan keuangan itu sangatlah penting untuk sebuah keluarga apalagi keluarga yang sudah memiliki banyak tanggungan. Perencanaan keuangan itu akan mendatangkan pengaruh positif untuk ekonomi keluarga, seperti yang sudah dibahas di atas,

bahwa perencanaan keuangan tersebut penting dengan alasan dapat memberi motivasi. Yang mana kita ketahui, motivasi itu sangat penting dalam melakukan hal apapun itu, karena motivasi juga sebagian dari semangat untuk melakukan sesuatu hal.

Setelah peneliti memberikan gambaran dari pentingnya perencanaan keuangan, baru ibu-ibu mulai ingin mengetahui lebih dalam akan perencanaan keuangan, mereka baru mengerti bahwa perencanaan keuangan itu dapat memberikan dorongan dan mendapat hal-hal yang positif untuk perkembangan ekonomi keluarga ibu-ibu tersebut. Setelah mendengar hal tersebut baru ibu-ibu ingin mempelajari lebih dalam akan perencanaan keuangan, ibu-ibu mulai tertarik ingin mencoba perencanaan keuangan yang telah dipaparkan sebelumnya. Peneliti sangat senang bahwa ibu-ibu sangat termotivasi dengan hal yang telah peneliti sampaikan, peneliti berharap dengan semakin mendalamnya rasa ingin tahu ibu-ibu ini mengenai perencanaan keuangan, peneliti mengharapkan ekonomi ibu-ibu ini dapat meningkat untuk kedepannya agar kehidupan mereka dapat lebih baik dari yang sebelumnya, dan mereka dapat mendapatkan hal yang lebih baik dari hasil kerja payah mereka dan agar hasil kerja payah mereka dapat membekas, bukan hanya sirna dan bukan hanya bolak balik di titik itu saja tanpa adanya perubahan.

6. Manfaat Perencanaan Keuangan

Dalam melakukan perencanaan keuangan tentunya akan ada manfaat yang akan didapatkan setelah melakukan perencanaan keuangan tersebut, yang mana manfaat dari perencanaan keuangan itu adalah :

- a. Lebih mudah mencapai tujuan financial
- b. Menganalisis alokasi pengeluaran
- c. Bisa mencapai goals yang lebih tinggi
- d. Melindungi semua anggota keluarga
- e. Memperkecil anggaran hutang
- f. Menyimpan uang untuk keperluan darurat

(Lidya, 2022, p. 11).

Dengan adanya perencanaan keuangan didalam suatu keluarga maka akan tertatanya keuangan keluarga tersebut, yang mana sudah kita sebutkan diatas yang mana perencanaan keuangan ini memiliki manfaat, manfaat dari perencanaan keuangan itu bukan hanya satu atau dua, tetapi banyak. Tentunya manfaat yang ditimbulkan perencanaan keuangan itu berdampak positif untuk ekonomi keluarga. Dengan melakukan perencanaan keuangan kita akan dengan mudah mencapai target yang akan kita capai dalam mengelola keuangan, apakah itu kita lakukan dengan menabung berinvestasi atau lain sebagainya. Lalu kita dapat menentukan atau menetapkan penentuan pengeluaran, jadi pengeluaran itu dapat tertata dengan jelas, kita mengetahui uang yang dikeluarkan

digunakan untuk apa saja, kita bisa mencapai sasaran yang lebih tinggi karena kita sudah melakukan perencanaan keuangan tersebut. Lalu dengan adanya perencanaan keuangan itu kita dapat melindungi keluarga, lalu memperkecil anggaran hutang dan yang lebih pentingnya dapat menyimpan uang untuk keperluan darurat, dengan adanya perencanaan keuangan ini peneliti rasa kita sangat terbantu dan lebih memakmurkan ekonomi keluarga.

Setelah peneliti menjelaskan manfaat dari perencanaan keuangan, maka para ibu-ibu mulai berfikir ingin melakukan perencanaan keuangan dan mulai bertanya-tanya bagaimana cara melakukan perencanaan keuangan tersebut. Peneliti sangat senang, pemaparan peneliti disambut dengan positif dan memiliki manfaat untuk masyarakat. Karena perencanaan keuangan dapat memberikan manfaat yang baik untuk ekonomi keluarga, dan memberikan perubahan yang baik untuk ekonomi keluarga, maka ibu-ibu itu ingin mengetahui tatacara melakukan perencanaan keuangan. Dengan adanya perencanaan keuangan ini kita akan lebih bijak dalam membelanjakan uang, mana yang perlu dan mana yang dirasa kurang perlu.

Ada beberapa cara yang dilakukan untuk membuat perencanaan keuangan, tentunya yang pertama yang harus dilihat kondisi keuangan, apakah memungkinkan yang dimiliki saat ini dapat

menunjang kehidupan dimasa yang akan datang, yang sudah diperoleh selama ini apakah sudah membekas. Lalu tentunya sudah menyusun tujuan apa yang akan dicapai dengan melakukan perencanaan keuangan, apakah akan menabung dan uangnya akan digunakan untuk modal berdagang atau membuka usaha-usaha kecil untuk menunjang kehidupan dimasa yang akan datang. Lalu setelah menemukan tujuan, tentunya harus memikirkan cara untuk mencapai tujuan tersebut, bagaimana cara mendapatkan uang untuk dapat menabung agar bisa menjadi modal di suatu hari nanti, apakah dengan menabung sebesar Rp. 100.000,00 untuk setiap harinya atau lain sebagainya, lalu itu harus dilakukan dengan teratur atau harus membuat pengaturan agar bisa terbiasa dan disiplin dengan hal tersebut. Setelah itu harus bertekad untuk selalu melakukan hal tersebut agar tercapainya keinginan, lalu selalu memperbaharui kondisi keuangan agar hal-hal yang tak terduga nantinya yang bisa terjadi dapat di tangkis dengan semestinya.

Jadi kunci cara membuat perencanaan itu adalah diri kita sendiri, kalau di dalam keluarga tentunya pihak ayah dan ibu sangat dibutuhkan disini, kesadaran dan keinginan yang kuat sangat dibutuhkan untuk mencapai keinginan yang sudah diimpi-impikan. Tanpa adanya semangat atau dorongan dan juga kemauan untuk berbuah menjadi lebih baik maka hal yang diinginkan tidak akan berjalan dengan

mulus. Sebelum bertindak untuk melakukan hal apapun tentunya harus melihat situasi atau kondisi, semisal sekarang keuangan keluarga tidak memungkinkan untuk dapat menyisihkan uang untuk perencanaan keuangan, karena ada hal yang takterduga terjadi, maka disitu kita harus bisa bersikap bijak, yang harus dilakukan terlebih dahulu yaitu yang mana yang harus dilakukan dengan cepat atau mendesak. Semuanya harus kompak dan komunikasi yang baik untuk hal yang baik seperti ini, dan harus ada kesepakatan dan komitmen antar anggota keluarga.

7. Pengelolaan Keuangan Keluarga

Didalam melaksanakan perencanaan keuangan keluarga tentunya akan melibatkan pengelolaan keuangan, yang mana akan melibatkan penghasilan suatu keluarga, pengeluaran, pengelolaan harta bahkan hutang. Pengelolaan keuangan dalam keluarga adalah cara memenege keuangan didalam suatu keluarga yang mana dengan sangat teliti dan juga cermat melalui rangkaian tahapan yaitu dengan langkah awal yaitu perencanaan lalu implementasi dan yang terakhir evaluasi. Didalam pengelolaan keuangan dalam keluarga akan ada manajemen keuangan yang mana manajemen keuangan itu adalah suatu seni dalam mengelola keuangan keluarga melalui orang lain untuk mencapai tujuan yang

bermanfaat, sehingga keluarga tersebut menjadi keluarga yang sejahtera (siregar, 2019, p. 111).

Dengan adanya pengelolaan keuangan keluarga diharapkan dapat membuat kondisi keluarga menjadi sejahtera, karena kesejahteraan keluarga itu adalah impian semua keluarga. Uang merupakan salah satu faktor yang dapat merubah situasi dan kondisi didalam keluarga, maka berpandai-pandailah kita saat berurusan dengan uang, karena uang ini dapat membuat sejahtera ataupun sebaliknya. Tentunya untuk membuat keluarga menjadi sejahtera dengan faktor keuangan ini, maka harus ada pengelolaan keuangan agar dapat tertata dengan sedemikianrupa.

Didalam pengelolaan keuangan keluarga tentunya akan ada prinsip dasar yang harus dijalankan yang sesuai dengan aturan agama islam, yaitu berusaha mencari nafkah yang halal menurut ajaran agama islam, semua anggota keluarga akan terlibat dengan hal ini, karena akan dimanfaatkan oleh semua anggota keluarga. Setelah mendapatkan nafkah tersebut tentunya memanfaatkan nafkah itu harus dengan berhemat dan ekonomis, yang mana dirasa tidak penting tidak perlu untuk dibeli terlebih dahulu. Tentunya tidak lupa dengan akhirat, biasakan diri menabung untuk akhirat, seperti bersedekah, berinfak berzakat dan lain-lain.

Pengelolaan keuangan keluarga harus dilaksanakan dengan sebaik mungkin karena

pengelolaan keuangan di dalam keluarga ini memiliki peran yang sangat penting dalam kesejahteraan keluarga. Tentunya dalam melakukan pengelolaan keuangan keluarga ini semua pihak yang ada didalam keluarga memang terlibat. Walaupun didalam keluarga yang mengelola keuangan itu adalah ibu dan yang mencari nafkah adalah ayah, tentunya anak harus ikut andil juga dalam pengelolaan keuangan. Tentunya anak harus diajarkan atau dididik oleh orang tua untuk hidup berhemat, menabung dan bisa membedakan antara kebutuhan dan keinginan. Bukan hanya itu tentunya harus mendidik anak untuk ingat akan bersedekah, berzakat dan lain sebagainya yang sesuai dengan ajaran agama islam.

Adapun pengelolaan keuangan yang baru dilakukan oleh keluarga di jorong Kubang Pipik adalah:

a) Keluarga A

Keluarga A dengan ibu bernama Hasnah dan suami bernama Rio usia pernikahan 13 tahun dan sudah memiliki 3 orang anak, anak pertama sudah kelas 3 Sd anak kedua kelas 1 Sd dan anak terakhir baru berumur 1.5 tahun. Suami ibu ini bekerja sebagai sopir angkot sementara ibu ini tidak bekerja hanya menjadi ibu rumah tangga saja. Penghasilan suaminya dalam satu bulan tidak menentu diperkirakan kurang dari Rp. 1.000.000,00 juta rupiah dikarenakan sekarang

masih dalam keadaan pandemic covid 19, jadi belum banyak mendapat penumpang.

Setelah melakukan wawancara terhadap ibu hasnah, beliau mengatakan tidak melakukan perencanaan keuangan dan pengelolaan keuangan karena keadaan ekonomi beliau yang jauh dari kata baik. Pengeluaran yang banyak dan pemasukan yang sedikit membuat beliau tidak bisa melakukan perencanaan keuangan. “Dapat uang untuk membeli beras saja sudah syukur” kata ibu hasnah. Ibu Hasnah juga tidak pernah mencatat uang masuk dan juga uang keluar, dan juga tidak melakukan anggaran keuangan. Tetapi uang untuk keperluan sekolah memang disisihkan oleh bu Hasna, karena itu adalah hal yang sangat penting untuk anaknya.

b) Keluarga B

Keluarga B dengan ibu bernama Roza dan suami bernama Dedi, ibu Roza bekerja sebagai Guru Sd dan beliau adalah ASN, lalu suami beliau adalah seorang Kepala Jorong di daerah kami. Keluarga ini dikaruniani 2 orang anak, anak pertama sudah kelas 3 Sd dan anak kedua Tk. Penghasilan ibu Roza dalam satu bulan memang jauh lebih tinggi dari keluarga yang lain karena ibu Roza bukan hanya menjadi guru tetapi juga membuka warung yang isinya cukup, dari makanan ringan, kebutuhan sehari-hari, minyak

bensin, pupuk untuk petani, gas dan juga memiliki BRI Link.

Awalnya Ibu roza dan keluarga juga tidak melakukan perencanaan keuangan tetapi beliau hanya memikirkan lalu bertindak dengan cepat melalui cara meminjam uang untuk membuka usaha baru untuk menunjang ekonomi keluarga ibu tersebut. Tetapi setelah membuka warung harian tersebut, ibu Roza sudah sedikit-sedikit melakukan perencanaan keuangan. Melakukan anggaran keuangan dan lain sebagainya. Mencatat uang masuk dan uang keluar lalu laba yang diperoleh digunakan lagi untuk memperbesar usaha warung hariannya. Ibu Roza sudah mengetahui manfaat yang didapat setelah mengatur keuangannya.

c) Keluarga C

Keluarga C dengan ibu yang bernama Desma dan suami bernama Novrizal, usia pernikahan ibu Desma sudah 30 tahun, dikaruniai dua orang anak, anak pertama sudah berkeluarga dan anak kedua adalah seorang mahasiswi. Pekerjaan ibu Desma adalah usaha beras kecil-kecilan dan suaminya seorang petani. Penghasilan keluarga beliau dalam satu bulan kurang lebih Rp.1500.000,00.

Ibu Desma sudah memulai melakukan perencanaan keuangan setelah anaknya yang pertama sudah tamat kuliah, setelah anaknya tamat

kuliah barulah ibu itu bisa melakukan perencanaan karena tidak terlalu banyak pengeluaran lagi. Maka dari itu bisalah ibu Desma memiliki modal untuk berjualan beras, walaupun usaha besarnya masih kecil tetapi sudah sangat membantu untuk ekonomi keluarga tersebut. “dengan adanya perencanaan keuangan tersebut, saya dapat menabung dengan perencanaan yang sudah jauh-jauh hari saya pikirkan” kata bu Desma.

d) Keluarga D

Keluarga D dengan ibu bernama Iya dan suami bernama Herman , usia pernikahan beliau sudah memasuki 10 tahun pernikahan dan sudah dikaruniai dua orang anak. Anak pertama sudah kelas 2 Sd dan anak kedua sudah Tk. Pekerjaan ibu Iya adalah membantu suaminya bertani, dan pekerjaan suaminya adalah seorang petani. Penghasilan keluarga beliau +- Rp.1.000.000,00/bulan. Ibu iya tidak melakukan perencanaan keuangan karena merasa itu hanya meribetkan beliau. Selama ini ibu Iya tidak melakukan perencanaan keuangan karena belum mengetahui dan juga belum tahu manfaat dari perencanaan keuangan tersebut.

e) Keluarga E

Keluarga E dengan ibu bernama Atik dan suami bernama Zet. Usia pernikahan beliau sudah 16 tahun pernikahan, dikaruniai dua orang anak,

anak pertama sudah kelas 2 SMP dan yang terakhir kelas 3 SD. Pekerjaan ibu Atik adalah ibu rumah tangga dan sesekali menjadi tukang pijit. Suami beliau juga menjadi tukang pijit. Penghasilan keluarga ibu Atik kurang lebih Rp. 1.000.000,00/bulan.

Ibu Atik mengatakan beliau tidak melakukan perencanaan keuangan karena kondisi ekonomi beliau hanya cukup untuk menghidupi kehidupan sehari-hari beliau. Tetapi ibu Atik menabung untuk keperluan tidak terduga, jadi ibu atik juga hidup hemat agar dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari. Tujuan ibu Atik adalah untuk mensejahterakan keluarganya, apabila ada keperluan mendesak uang yang ditabung bisa digunakan tanpa harus meminjam sana sini.

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa tidak semua ibu-ibu melakukan perencanaan keuangan, tetapi yang melakukan perencanaan keuangan hanya dengan cara sederhana. Lalu ada beberapa yang tidak melakukan sama sekali karena faktor ekonomi, situasi dan kondisi yang tidak memungkinkan melakukan perencanaan keuangan. Tetapi mereka semua sudah memulai melakukan penghematan dalam pengeluaran berarti mereka sudah satu langkah melakukan perencanaan keuangan.

8. Meningkatkan Ekonomi Keluarga

Ekonomi adalah salah satu ilmu sosial yang mempelajari aktivitas manusia yang berhubungan dengan produksi, distribusi dan konsumsi terhadap barang dan jasa. Ilmu ekonomi banyak dipelajari dan sering diasosiasikan dengan keuangan rumah tangga. Arti kata ekonomi berasal dari bahasa Yunani yakni “oikos” yang berarti keluarga rumah tangga serta “nomos” yang berarti peraturan, aturan dan hukum. Sehingga ekonomi menurut istilah katanya adalah aturan rumah tangga atau manajemen rumah tangga (Tindangen, 2020, p. 80).

Keluarga adalah sebuah kumpulan yang terdiri dari ayah, ibu dan anak-anak yang mana merupakan support sistem yang paling baik. Keluarga memiliki banyak fungsi di kehidupan, yang mana dapat menjadi pendengar, pembaca, penasehat yang baik untuk kita, keluarga tidak memiliki tandingan. Dapat disimpulkan bahwa ekonomi keluarga adalah suatu aturan, peraturan, aktivitas manusia yang berhubungan dengan produksi distribusi dan konsumsi yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup agar dapat mensejahterakan kehidupan keluarga.

Yang sangat berperan dalam ekonomi keluarga adalah ibu, karena ibu adalah sosok yang paling kompleks yang memberikan keuluan kasih sayang, merawat dan memotivasi untuk kesejahteraan

keluarga. Ibu yang berperan sebagai manajer didalam keluarga, manajer keuangan yang mengatur akan semua kebutuhan, keperluan sebuah keluarga. Dibalik keluarga yang sejahtera pasti ada sosok ibu yang cerdas dan cermat. Dilihat dari segi kekuatan fisik, ibu memang lemah tetapi ibu adalah orang yang sangat perkasa dibuktikan dengan kekuatannya hamil, melahirkan, menyusui, membesarkan, mendidik anak-anaknya menjadi anak yang berguna.

Agar ekonomi didalam keluarga dapat meningkat, untuk itu harus ada perencanaan yang harus dicapai, dengan contoh seperti melakukan perencanaan keuangan yang bertujuan untuk membuka usaha baru untuk sambilan dirumah-rumah sebagai contoh membuat gorengan dan dititipkan di warung-warung dekat rumah. Tentunya agar berjalan degan lancar harus ada perencanaan, pelaksanaan dan evalusinya. Dengan adanya usaha-usaha baru seperti itu dapat meningkatkan ekonomi keluarga. Intinya untuk mencapai cita-cita yang kita inginkan tentunya kita harus melakukan perubahan didalam kehidupan kita, selalu bersemangat dan ingin mencoba.

Untuk meningkatkan ekonomi keluarga ini tentunya tergantung kepada anggota keluarga, setelah melakukan perencanaan keuangan lalu dilanjutkan dengan pengelolaan keuangan, tentunya kita harus melakukan penambahan pendapatan keluarga. Untuk menambah pendapatan keluarga semua anggota akan

terlibat disini, semua keluarga harus ikut berfikir untuk menambah pendapatan keluarga. Sebagai contoh untuk menambah pendapatan keluarga, kita harus melakukan pekerjaan lain, walaupun kita sudah memiliki pekerjaan tentunya untuk menambah pendapatan tidak ada salahnya dicoba untuk melakukan kegiatan lain yang dapat menghasilkan uang. Tentunya pekerjaan lain tersebut tidak mengganggu untuk pekerjaan yang sudah tetap. Sebagai contoh tadi yaitu dengan membuat gorengan dan dititip ke warung-warung.

Setelah peneliti mewawancarai ibu-ibu rumah tangga, mereka mengaku belum berfikir untuk itu, karena mereka hanya terpaku dengan pekerjaan yang sekarang dan kurang bisa membagi waktu untuk pekerjaan lain disebabkan karena pekerjaan yang mereka lakukan adalah pekerjaan yang berat (petani). Tetapi ada seorang ibu-ibu yang bekerja sebagai guru ia merasa bisa berbisnis sendiri untuk menunjang ekonominya, untuk itu ibu tersebut membuat warung kecil dan sekaarang sudah menjadi warung yang lengkap, dimulai dulu hanya menjual makanan ringan, sekrang sudah menjual pupuk untuk petani, minyak bensin dan juga gas. Dilihat dari gambaran tersebut, untuk meningkatkan ekonomi keluarga itu diperlukan kemauan, untuk itu semua anggota keluarga harus ikut serta dalam upaya peningkatan ekonomi keluarga, dengan dilakukannya perencanaan

keuangan dan pengelolaan keuangan itu dapat mempermudah niat untuk meningkatkan ekonomi keluarga masing-masing.

D. Kesimpulan

Perencanaan keuangan merupakan hal yang sangat penting dan bermanfaat positif terhadap keuangan keluarga dan kesejahteraan keluarga, yang mana perencanaan keuangan adalah kegiatan mengelola keuangan yang berdampak positif untuk mencapai tujuan keuangan di masa mendatang. Perencanaan keuangan tentunya tidak lepas dari pengelolaan keuangan yang mana pengelolaan keuangan akan membantu meningkatkan ekonomi keluarga. Banyak hal yang dapat dilakukan untuk meningkatkan ekonomi keluarga yaitu dengan membuka usaha-usaha yang dapat menunjang kehidupan. Perencanaan keuangan ini sangat membantu dalam kesejahteraan keluarga.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa banyak keluarga yang belum mengetahui akan pentingnya perencanaan keuangan tersebut. Banyak yang tidak mau melakukan perencanaan keuangan karena faktor ekonomi dan tidak seimbangnya antara pengeluaran dan pemasukan. Ekonomi masyarakat di Jorong Kubang Pipik memang tidak merata karena pekerjaan masyarakat yang berbeda. Ada yang bekerja sebagai petani, warung harian, sopir angkot, Guru dan lain sebagainya, tentunya penghasilan mereka berbeda-beda. Banyak ibu-ibu yang

tidak melakukan perencanaan keuangan tetapi hanya memikirkannya saja tanpa melakukannya, ada yang memiliki usaha tapi tidak melakukan perencanaan dan pengelolaan keuangan. Tidak semua ibu-ibu melakukan perencanaan keuangan, tetapi ada yang melakukan perencanaan keuangan tetapi hanya dengan cara yang sederhana. Lalu ada beberapa yang tidak melakukan sama sekali karena faktor ekonomi, situasi dan kondisi yang tidak memungkinkan melakukan perencanaan keuangan. Tetapi mereka semua sudah memulai melakukan penghematan dalam pengeluaran berarti mereka sudah satu langkah melakukan perencanaan keuangan.

Lebih baiknya ibu-ibu melakukan perencanaan keuangan agar tertata rapi keuangan keluarga tersebut, walaupun penghasilan mereka berbeda-beda, tentunya harus memiliki pengelolaan keuangan. Perencanaan keuangan dilakukan untuk kehidupan dimasa yang akan datang, setiap keluarga pasti menginginkan kehidupan yang ideal dan penuh dengan kesejahteraan, itulah impian semua keluarga.

Islam mengajarkan prinsip pengelolaan keuangan keluarga yaitu dengan mencari nafkah yang halal, nafkah yang halal ini sangat penting, karena nafkah berupa uang itu akan dimakan oleh anggota keluarga dan itu akan menjadi darah dan akan mengalir ditubuh masing-masingnya. Tentunya kita tidak mau apabila yang kita makan itu tidak halal, maka anggota keluarga sangat berperan dalam hal ini, yaitu harus saling mengingatkan

akan hal tersebut agar tidak lupa. Lalu hidup dengan berhemat, tentunya harus mengehahui mana yang kebutuhan dan keinginan dan harus bisa membedakannya, karena melihat ekonomi yang sangat sulit sekarang ini harus ada kesadaran dari kita semua untuk tidak boros dalam menjalani kehidupan yang fana ini. seorang ibu dan ayah harus mengajarkan anaknya untuk hidup sederhana dan berhemat dari segi apapun. Setelah itu juga tidak melupakan akhirat, berhemat boleh tentunya juga memiliki aturan, takut uang berkurang dengan melakukan zakat, infak dan sedekah, itu hal yang salah. Walaupun kita berhemat tetapi apabila ada uang yang berlebih maka bersedekahlah untuk akhirat. Hidup bukan hanya di dunia tapi akhirat juga menanti kita semua, maka berpandai-pandailah dalam menjalani hidup ini.

DAFTAR PUSTAKA

- (<http://p2kp.stiki.ac.id/id3/2-3060>
[2956/Baso_49381_p2kp-stiki.html](http://p2kp.stiki.ac.id/id3/2-3060)).Diakses pada
tanggal 14 agustus 2022 pukul 20:26
(https://id.wikipedia.org/wiki/Koto_Tinggi,_Baso,_Agam
). Diakses pada tanggal 14 agustus 2022 pukul 20:39
Bonang, D. (2019). *Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Perencanaan Keuangan Keluarga Di Kota Mataram*. j-EBIS , 160.
Fadli, M. R. (2021). *Memahami Desain Metode Penelitian*. 35.

- Lidya, P. d. (2022). *Pelatihan Perencanaan Keuangan Keluarga Kepada Ibu PKK Rt 004 Rw 003 Kelurahan Sawahbaru Ciputat, Tangerang. ABDIMAS* , 10.
- Puteri, H. E. (2017). *Modul Metodologi Penelitian Ekonomi Syariah*.
- QURBANI, P. S. (n.d.). *Perencanaan Waktu Dan Perencanaan Keuangan Ibu Ibu Pkk Dikelurahan Rempoa Kecamatan Ciputat Timur Kota Tangerang Selatan. LOKABMAS Kreatif* , 76.
- Siregar, B. G. (2019). *Ibu Rumah Tangga Dalam Manajemen Keuangan Keluarga. Jurnal Kajian Gender dan Anak* , 111.
- Tindangen, M. d. (2020). *Peran Perempuan Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga (Studi Kasus : Perempuan Pekarjasawah Di Desa Lemoh Barat Kecamatan Tombariri Timur Kabupaten Minahasa)*. *Berkala Ilmiah Efisiensi* , 80.
- Yuliani, R. H. (2020). *Perencanaan Keuangan Ideal Rumah Tangga Bagi Ibu-Ibu Didesa Kota Daroii Kabupaten Oganilir*. *Pengabdian Masyarakat* , 92.

PENERAPAN AKUNTANSI LAPORAN KEUANGAN DALAM PENDAPATAN MASYARAKAT PADA USAHA TAHU DINAGARI PASIA

Siti aminah

FEBI, Akuntansi syariah

ABSTRAK

UMKM telah dipilih oleh sebagian masyarakat indonesia untuk keluar dari masalah-masalah sosial. Masalah pengelolaan keuangan adalah faktor yang dapat menyebabkan kegagalan pada UMKM. Salah satu cara penyelesaian adalah dengan praktik akuntansi yang benar. Tentunya ini berlaku untuk semua UMKM apapun jenisnya, termasuk UMKM dinagari pasia.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan akuntansi yang telah dilakukan oleh UKM dinagari pasia, mengetahui faktor-faktor, kendala yang dihadapi UKM untuk menerapkan akuntansi, penelitian dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Tempat penelitian ini adalah salah satu umkm pabrik tahu. Sumber data yang digunakan adalah data, primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dokumentasi, dan triangulasi data. Hasil penelitian menunjukkan bahwa umk menerapkan penerapan akuntansi dengan baik.

Kata kunci: *Usaha mikro, kecil, dan menengah, penerapan akuntansi.*

A. Pendahuluan

1. Latar belakang masalah

Negara Indonesia ini merupakan negara berkembang yang mana negara yang berkembang menginginkan pertumbuhan ekonomi kearah yang lebih baik. Proses pertumbuhan ini memberi pengaruh langsung pada perkembangan dunia usaha yang merupakan unit-unit ekonomi nasional. Berjalannya dengan perkembangan dunia usahanya tersebut, maka banyak berdiri bentuk usaha baik yang berskala kecil, menengah, sampai yang berskala besar di era globalisasi saat ini, terutama disaat krisis global yang sedang dijalani dunia yang diharapkan setiap bentuk usaha dituntut untuk bisa menuju kearah yang lebih baik dan mempertahankan dalam memperjuangkan usahanya, salah satunya sedang menjalankan kegiatan usahanya. Salah satu bentuk usaha yang memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia adalah usaha kecil dan usaha menengah. Perannya sebagai salah satu solusi masyarakat tetap bertahan dalam menghadapi permasalahan ekonomi seperti krisis atau menurun. Peranan kinerja perekonomian nagari pasia dalam angka produk domestik bruto terkadang mengalami pertumbuhan menurun dan besar pada tahun sebelumnya.

Pengelolaan keuangan menjadi salah satu masalah yang sering kali terabaikan oleh penduduk bisnis tahu dinagari pasia, khususnya yang berkaitan

dengan penerapan kaidah-kaidah pengelolaan keuangan yang benar. Masalah ini timbul biasanya dikarenakan pengetahuan dan informasi mengenai usahanya pengelolaan keuangan yang tidak jelas. Tanpa informasi dalam berbisnis permasalahan yang bisa dihindari atau dipecahkan atau justru itu menjadi penyebab kebangkrutan usaha tersebut, oleh karena itu penting bagi pengusaha untuk menafsirkan usaha informasi dalam berbisnis. Paling bagi pengusaha menghitung laba dan rugi, tetapi yang paling penting adalah memahami tentang makna dari untung rugi dari usahanya melalui keuangan. Menurut Peterson et all menggunakan kelemahan tersebut keuangan dan bentuk-bentuk yang memberikan kelemahan tersebut disebabkan oleh beberapa bentuk atau faktornya antara lain, pendidikan dan overload standar akuntansi dalam berbisnis yang dijadikan pedoman dalam penyusunan laporan keuangan salah satu dalam penerapan yang menjelaskan dan juga mendasar dalam bisnis adalah informasi dalam pengelolaan keuangan, yang mana akuntansi perlu dalam berbisnis.

Secara umum dapat diartikan sebagai sistem informasi yang menyediakan laporan keuangan sebagai gambaran terhadap kondisi keuangan untuk para kepentingan mengenai aktivitas ekonomi. Sistem akuntansi merupakan salah satu aspek yang harus yang dilakukan dalam usaha suatu usaha, karena pencatatan keuangan merupakan sebuah

persyaratan pengajuan penambahan usaha modal dari lembaga keuangan. Akuntansi juga disebut proses akuntansi adalah sebuah proses yang mengukur atau mengatur dalam kegiatan usahanya pembisnis. Kegiatan bisnis tersebut dapat oleh proses akuntansi dijelaskan dalam bentuk angka-angka yang tertuang dalam keuangan. Akuntansi menyediakan informasi keuangan yang bermamfaat untuk pengambilan keputusan ekonomi dan bisnis. Untuk menyediakan informasi tersebut, dibutuhkan data keuangan dan diproses dengan cara yang tertentu.

Islam menyuruh untuk mencantumkan segala jenis transaksi jual beli yang ditentukan, begitu juga sebaliknya yang harusnya dilakukan pada transaksi secara tunai dan nagari pasia melakukannya juga melakukannya dengan tunai. Pencatatan ini yang dimaksudkan untuk memelihara harta atau usahanya, agar tidak terjadi kesalah pahaman dan mengetahui hak yang dimilikinya baik kecil maupun besar. Tentunya hal ini juga berlaku bagi pembisnis yang lainnya UMKM untuk melakukan pencatatan keuangan, karena setiap harinya UMKM pasti terjadi pada kegiatan operasional yang akan menimbulkan transaksi baik secara tunai maupun tidak tunai. Penerapan kaidah- kaidah akuntansi dalam suatu usaha memiliki peranan penting. Kaidah-kaidah akuntansi dalam sebuah usaha memiliki peranan penting. Kaidah ini juga sering dijabarkan dalam

sebuah urutan atau sering disebut dengan siklus akuntansi. Siklus ini dimulai dari terjadi transaksi, sampai penyiapan laporan keuangan pada akhir suatu akhir suatu periode. Walaupun dampak dari pengelolaan keuangan tidak terlihat dari secara jelas, namun tanpa penerapan siklus akuntansi yang lebih efektif, usaha yang memiliki prospek yang cerah dapat menjadi bangkrut atau menurun. Dalam melalui penerapan akuntansi yang baik, diharapkan sebuah UKM dapat mengetahui bagaimana perkembangan dan kesehatan usahanya, bagaimana struktur modalnya, berapa keuntungan yang diperolehnya usahanya pada periode tertentu, karena hal ini sangat lah penting dalam berbisnis agar UKM dapat dinilai secara pasti kinerja dan kesehatan usahanya.

Bila dihubungkan dengan akuntansi itu sendiri, menurut Basuki, pengguna akuntansi juga bervariasi, dari yang sekedar memahami akuntansi sebagai:

- a. Alat hitung menghitung
- b. Sumber informasi dalam pengambilan keputusan
- c. Sampai kepikiran cara akuntansi diterapkan sejalan dengan (atau sebagai bentuk pengamalan) sebagai dalam islam

Bila dihubungkan dengan usaha kecil dan menengah kelihatannya memahami akuntansi masih berada pada takaran pertama dan kedua yaitu sebagai alat hitung-menghitung dan sebagai sumber informasi untuk pengambilan keputusan.

Dari uraian tersebut jelas terlihat bahwa industri kecil dan menengah terkadang mengalami kesulitan dalam memahami informasi akuntansi dengan baik, sedangkan penggunaan informasi akuntansi dalam sebuah usaha merupakan salah satu faktor pertama keberhasilan suatu usaha. Setiap usaha dituntut untuk memiliki keunggulan kompetitif yang akan lebih mampu dari persaingan, karena kesediaan pentingnya pencatatan akuntansi, dan pada yang sebenarnya masih banyak UKM yang merupakan salah satu dari klasifikasi usaha mikro, kecil, menengah yang masih belum mempergunakan informasi akuntansi secara lebih baik atau lebih maksimal pada usahanya atau belum menerapkannya, ternyata begitu pentingnya dengan pola pikir seorang usaha yang beranggapan apabila dalam usahanya menerapkan akuntansi hanya akan menambah sulitnya pekerjaan. Fenomena ini tentunya pernah ditemukan pada UKM, karena belum ada kesadaran begitu pentingnya pnerapan akuntansi disuatu usaha. Berkaitannya dengan akuntansi, sebelumnya saya sudah melakukan penelitian pada usaha tahu ini didaerah nagari pasia, yaitu pada usaha tahu di nagari pasia. Ternyata UKM tersebut cuman mempunyai jenis pencatatan keuangan berupa bukti transaksi, buku penjualan secara sederhana saja dan belum sesuai dengan kaidah-kaidah akuntansi dengan benar padahal dengan usaha tersebut sudah lama

berdiri. Berikut ini penggunaan akuntansi pada salah satu UKM pada pabrik tahu dinagari pasia:

Hasil observasi awal:

No	Jenis Tahapan	Tidak Terlaksana	yang terlaksana	Terlaksana
1	Jurnal penerimaan kas		✓	
2	Jurnal pengeluaran kas		✓	
3	Jurnal pembelian		✓	
4	Jurnal penjualan		✓	
5	Buku besar	✓		
6	Buku piutang	✓		
7	Buku hutang	✓		

Perlu mengetahui peranan penerapan akuntansi pada sebuah UKM dan berdasarkan fenomena yang telah diuraikan diatas, penulisan merasa tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai penerapan akuntansi pada usaha UKM yaitu pabrik tahu dinagari pasia. Maka penelitian ini berusaha untuk melakukan kajian terhadap penerapan akuntansi dalam operasional usaha skala kecil dan menengah. Penelitian ini dilakukan pada UKM dinagari pasia kab. IV angkek. Penulis mengambil

judul **“PENERAPAN AKUNTANSI LAPORAN KEUANGAN DALAM PENDAPATAN MASYARAKAT PADA USAHA TAHU DINAGARI PASIA”**

2. Tujuan Penulisan

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui penerapan akuntansi UKM pabrik tahu dinagari pasia sudah sesuai dengan kaidah-kaidah akuntansi yang benar.
- b. Untuk mengetahui dampak UKM pabrik tahu dinagari pasia tidak menerapkan akuntansi sesuai dengan kaidah-kaidah akuntansi yang benar.
- c. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menyebabkan rendahnya penerapan akuntansi pada UKM pabrik tahu dinagari pasia.

B. Metode Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif analitik. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang mengumpulkan data-data yang didapatkan dengan melakukan wawancara turun lapangan agar mendapatkan informasi yang diteliti. Adapun jenis penelitian deskriptif analitik ini yang mana penelitiannya tidak hanya menjelaskan fenomena tertentu, tetapi peneliti turut serta melakukan analisis terhadap fenomena yang terjadi sesuai dengan yang terjadi dilapangan nagari pasia.

Seperti yang telah dijelaskan diatas, penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan cara melakukan wawancara sebagai sumber utama penelitian ini dengan validasi tinggi sesuai dengan yang terjadi dilapangan. Sistem wawancara yang dilakukan dinagari pasia IV angkek yaitu mewawancarai seorang pembisbis tahu dinagari pasia yaitu tentang bagaimana cara pengelolaan tahu yang benar dan bermamfaat bagi masyarakat.

C. Pembahasan

1. Pengertian akuntansi

Akuntansi merupakan suatu sistem informasi yang mengidentifikasi, mencatat, dan mengkomunikasikan peristiwa-peristiwa ekonomi kepada pengusaha yang menggunakan dan berkepentingan. Menurut American Accounting (AAA), akuntansi adalah proses pengidentifikasian, pengukur, dan melaporkan informasi ekonomi untuk memungkinkan adanya penilaiain-penilaian, dan keputusan yang lebih jelas, dan tegas bagi yang menggunakan informasi tersebut.

Belkoui mengatakan bahwa akuntansi adalah suatu seni pencatatan, pengklasifikasian, dan pengiktisaran dengan cara yang signifikan dan satuan mata uang, transaksi,dan kejadiin-kejadian yang tidak sebagian dari diantaranya memiliki sifat keuangan dan menginprstasikan hasilnya. Transksi yang

dimaksud disini adalah kejadian-kejadian yang bersifat keuangan dan juga mempengaruhi posisi keuangan sebuah usaha. Akuntansi adalah proses/aktifitas yang menganalisis, mencatat, mengklasifikasikan, mengikhtisarkan, dan melaporkan informasi keuangan untuk kepentingan para penggunanya.

Menurut Arif dan Wibowo secara umum fungsi akuntansi membantu seorang pembisnis hal penanganan masalah-masalah keuangan seperti penentuan besarnya laba rugi yang diperoleh usaha sebagai dasar untuk menilai kinerja keuangan usaha tersebut. Membantu mengamankan dan mengawasi aset yang dimiliki oleh usaha melalui penyusunan dan mengawasi aset yang dimiliki oleh usaha melalui penyusunan sistem akuntansi yang dapat menciptakan pengendalian internal yang memadai. Membantu menentukan besarnya hak dari pihak ketiga kepada usaha misalnya pada karyawan pabrik tahu dinagari pasia dan sebagainya. Menetapkan standar pengukuran atas prestasi usaha yang menilai efesiensi usaha tersebut.

Proses akuntansi adalah proses pengolahan data sejak terjadinya transaksi. Setiap transaksi harus memiliki bukti yang sah sebagai dasar terjadinya. Transaksi yang berdasarkan data atau bukti yang diimput ke proses pengolahan data sehingga menghasilkan *output* berupa informasi laporan

keuangan. Akuntansi dalam proses pengolahan datanya menggunakan arus, proses akuntansi yang dimulai dari transaksi sampai tahap pelaporan. Akuntansi merupakan teknik yang menggambarkan proses yang menghubungkan sumber data yang melalui *channel* komunikasi dengan para penerima informasi. Akuntansi memiliki siklus yang disebut *accounting cycle*, yang memproses bukti transaksi menjadi bentuk informasi dikenal dengan laporan keuangan yang dapat dipergunakan dalam proses pengambilan keputusan. Baik akuntansi konvensional maupun akuntansi syariah sebenarnya memiliki tujuan yang sama yaitu menuju praktik akuntansi yang baik dan sehat dalam konsep syariah, teori yang baik dan sehat yang diperoleh melalui al-qur'an sebagai pedoman hidup manusia, dan sunnah berupa segala macam hal yang dilakukan oleh nabi Muhammad SAW sebagai penerima wahyu. Akuntansi syariah sebenarnya merupakan jawaban dari masalah ekonomi saat ini dan tidak hanya diperuntukan bagi umat muslim, karena karakteristiknya al-qur'an adalah rahmatan lil alamin.

Menurut Raharjo Kharis pada pengambilan keputusan dalam bisnis. Hal ini akan mendorong terbentuknya bisnis yang lebih baik. Prinsip dasar universal yang melekat dalam akuntansi syariah adalah nilai pertanggung jawaban, keadilan, dan kebenaran. Sesuai dengan surat al-baqarah ayat 286,

bahwa setiap transaksi harus dicatat secara benar. Konsep pertanggung jawaban berkaitan dengan konsep amanah dalam setiap aktivitas manusia. Implikasi dari konsep tersebut dalam akuntansi adalah setiap orang yang terlibat dalam praktik bisnis harus melakukan pertanggung jawaban atas tindakan yang dilakukan. Bentuk pertanggung jawaban tertulis atas tindakan tersebut dalam akuntansi adalah laporan keuangan. Karena banyak pembisnis yang membutuhkan informasi akuntansi. Para pengguna informasi dapat memanfaatkan informasi akuntansi agar bisa memenuhi berbagai kepentingan masing-masing. Begitu juga dengan pembisnis UMKM, informasi akuntansi ini penting untuk dapat menilai perkembangan usahanya. Melihat begitu pentingnya penerapan akuntansi, maka ada tahapan dan indikator yang menjadi acuan terlaksana atau tidaknya sistem pencatatan pada sebuah UMKM, sebagai berikut:

a. Tidak terlaksana

Jenis tahapan akuntansi dapat dikatakan tidak terlaksananya apabila dalam usaha tersebut benar-benar tidak memiliki catatan dari setiap jenis tahapan akuntansi.

b. Cukup terlaksana

Jenis tahapan akuntansi dapat dikatakan cukup terlaksana apabila dalam usaha tersebut mempunyai bukti pencatatan transaksi walaupun

pencatatan yang dilakukan belum sepenuhnya sesuai dengan kaidah akuntansi yang benar.

c. Terlaksana

Jenis tahapan akuntansi dikatakan terlaksana apabila dalam usaha tersebut telah melakukan pencatatan akuntansi sesuai dengan kaidah akuntansi yang baik dan benar dengan kriteria pencatatan sebagai berikut:

1) Tahap pencatatan

Informasi yang terpenting dalam suatu transaksi yang lazim dicantumkan pada tahap pencatatan atau penjurnalan adalah:

- a) Adanya pencatatan tanggal transaksi yang menunjukkan periode terjadinya transaksi.
- b) Akun-akun yang berubah menunjukkan akun-akun terpengaruh akibat terjadinya transaksi.
- c) Nilai rupiah transaksi, yang menunjukkan perubahan yang disajikan.
- d) Deskripsi singkat transaksi dan kode akun yang memberikan informasi tambahan yang dianggap penting dan meminimalkan kesalahan.

2) Tahap penggolongan

Adapun informasi penting dan langkah pemindahan pembukuan sesuai dengan kaidah akuntansi yang benar adalah sebagai berikut:

- a) Membuat buku besar untuk masing-masing akun yang terlibat dalam transaksi.
 - b) Mencatat tanggal, deskripsi singkat, nilai rupiah pada akun buku besar.
- 3) Tahap pengiktisaran
- Adapun langkah-langkah pada tahap pengiktisaran sesuai dengan kaidah akuntansi yang benar adalah sebagai berikut:
- a) Menyusun neraca saldo dengan cara menyalin saldo semua akun yang ada dalam buku besar.
 - b) Menyusun jurnal penyesuaian
 - c) Menyusun neraca saldo setelah penyesuaian
 - d) Menyusun neraca lajur (*worsheet*)
- 4) Tahap pelaporan

Laporan keuangan merupakan hasil akhir dari sebuah proses akuntansi. Adapun jenis-jenis laporan keuangan menurut standar akuntansi keuangan(SAK), yaitu:

- a) Laporan laba rugi
- b) Laporan posisi keuangan
- c) Laporan perubahan modal
- d) Laporan arus kas
- e) Catatan atas laporan keuangan

2. Tahap pencatatan

a. Dokumen transaksi

Transaksi adalah situasi atau kejadian yang melibatkan unsur lingkungan dan mempengaruhi posisi keuangan. Setiap transaksi harus dibuatkan keterangan tertulis seperti faktur, nota penjualan, atau kwitansi yang disebut dengan bukti transaksi. Hal yang sangat substansial dalam akuntansi ialah transaksi, karena ia merupakan pondasi dalam penyusunan laporan akuntansi. Transaksi keuangan dalam bahasa global ialah, segenap realitas yang menjadi pondasi dalam prosesi aktifitas mata keuangan berorientasi efektifitas yang kualitas. Sedangkan dokumen transaksi merupakan lembaran yang mendukung bahwa telah terjadinya suatu transaksi.

b. Jurnal

Jurnal adalah catatan yang memisahkan antara debit dan kredit (pengeluaran dan pemasukan). Jurnal inilah yang akan memberikan keterangan kepada semua bukti transaksi. Semua transaksi akan ada dalam jurnal ini. Pada umumnya akan ada pada usaha kecil seperti pabrik tahu dinagari pasia dan yang lainnya juga ada menggunakan satu jurnal yang biasanya dikenal dengan nama jurnal

umum, sedangkan yang dalam usaha yang besar menggunakan beberapa jurnal seperti:

1) Jurnal penerimaan kas

Adalah jurnal untuk mencatat penerimaan kas dari berbagai sumber penerimaan.

2) Jurnal pengeluaran kas

Adalah jurnal untuk mencatat pembayaran kas untuk segala pengeluaran kas

3) Jurnal pembelian

Adalah jurnal yang dilakukan untuk mencatat transaksi pembelian secara kredit.

4) Jurnal penjualan

Adalah jurnal yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan secara kredit.

5) Jurnal umum

Adalah jurnal yang digunakan untuk mencatat dari selain dari transaksi dalam jurnal khusus.

3. Tahap penggolongan

a. Buku besar

Buku besar secara mutlak memberikan informasi jumlah keseluruhan transaksi secara akuntansi. Mulai dari tanggal, keterangan dari debit atau dikredit serta nominal yang ada. Misalnya pada buku besar kas, maka akan

tampak semua transaksi keuangan yang melibatkan perkiraan kas, yaitu yang mempengaruhi uang tunai secara langsung, begitu juga dengan piutang dan utang. Buku besar adalah Himpunan rekening-rekening yang saling berhubungan, yang menggambarkan pengaruh transaksi sama dengan nama akun dibuku besar. Buku besar juga merupakan kumpulan yang saling berhubungan dan merupakan satu kesatuan tersendiri.

4. Tahap pengiktisaran

a. Neraca saldo

Dalam akuntansi setelah dilihat semua perkiraan dan berdasarkan sifatnya (aktiva-fasiva) maka akan dibuat kan sebuah neraca yang dikenal neraca awal, memberikan gambaran informasi posisi neraca usaha secara umum. Neraca ini sudah bisa dijadikan sebagai bahan untuk membuat laporan keuangan tetapi, juga masih ada beberapa kasus transaksi yang tidak tercatat dalam buku besar serta penyusutan inventaris atau penyusutan kendaraannya. Neraca saldo adalah daftar seluruh akun dengan mencatat di debet dan dikredit untuk melihat apakah saldonya sudah seimbang. Apabila perkiraan-perkiraan buku besar telah didebet dan dikredit untuk setiap

transaksi selama satu periode akuntansi, besarnya saldo sudah tampak. Jadi, jumlah saldo-saldo debet akan sama dengan jumlah saldo-saldo kredit.

b. Ayat jurnal penyesuaian

Jurnal penyesuaian adalah jurnal yang dibuat karena:

- 1) Suatu transaksi sudah terjadi tetapi belum dicatat dalam perkiraan.
- 2) Transaksi sudah dicatat, tetapi saldonya perlu dikoreksi.

Ayat jurnal penyesuaian (adjusting journal entiris) terhadap perkiraan-perkiraan tertentu, dibuat untuk mengoreksi perkiraan-perkiraan tersebut sehingga mencerminkan keadaan harta, utang, modal, pendapatan dan beban yang sebenarnya.

c. Neraca lajur

Neraca lajur adalah kertas berkolom yang digunakan sebagai kertas kerja dalam penyesuaian laporan keuangan. Penggunaan kertas kerja dapat mengurangi kesalahan. Disamping itu, kerja juga dapat digunakan untuk memeriksa ketepatan perhitungan yang dilakukan dan memungkinkan penyesuaian daftar secara logis.

d. Jurnal penutup

Jurnal penutup adalah melakukan jurnal dan penutupan terhadap perkiraan-perkiraan yang mempengaruhi laporan rugi laba seperti pendapatan, biaya dan sebagainya. Jurnal penutup adalah ayat jurnal yang dibuat pada akhir periode akuntansi untuk menutup rekening-rekening nominal atau sementara.

e. Neraca saldo setelah penutupan

Setelah semua akun nominal ditutup dan dipindahkan ke akun modal pemilik maka langkah berikutnya dari akuntansi, yaitu menyusun neraca saldo setelah penutupan (after closing trial balance). Tujuan penyusunan neraca saldo setelah penutupan (after closing trial balance), yaitu untuk meyakinkan bahwa keseimbangan posisi keuangan tetap terjaga. Hal ini juga berguna untuk memulai akuntansi pada periode akuntansi berikutnya.

f. Jurnal pembalik

Jurnal pembalik berisi tentang berbagai biaya yang mempengaruhi rugi laba yang saldonya dikembalikan, karena masih ada sisa dalam biaya tersebut. Contohnya beban sewa dibayar dimuka dan beban perlengkapan yang telah ditutup tetapi kenyataannya masih ada perlengkapan yang tersisa.

5. Tahap pelaporan

a. Laporan laba/rugi

Laporan laba rugi merupakan laporan yang menunjukkan jumlah pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dan biaya-biaya yang dikeluarkan dan laba rugi dalam suatu periode tertentu. Laporan laba rugi ini cukup penting keberadaannya, karena laporan ini dapat dijadikan untuk memprediksi arus kas dimasa mendatang, banyak juga pemakaian laporan keuangan yang memakai laporan laba rugi untuk memprediksi arus kas pada masa yang akan datang atau yang kedepannya, seperti para investor dan kreditor. Para investor dan kreditor perlu memprediksi arus kas perubahan masa yang ke depan sebelum pembisnis menyuntikkan dana mereka ke usah tersebut, tentu para investor dan kreditor tidak mau menyuntikkan dana kepada usaha yang mereka nilai arus kas atau kinerjanya yang kurang baik dan mengandung resiko yang terlalu besar.

b. Laporan perubahan modal

Laporan perubahan modal adalah bagian dari laporan yang mencatat informasi tentang penyebab bertambah atau berkurangnya modal selama kurun waktu tertentu.

c. Neraca

Neraca adalah salah satu komponen laporan keuangan yang menggambarkan posisi keuangan suatu entitas pelaporan pada tanggal tertentu. Yang dimaksud dengan posisi keuangan adalah posisi aset, kewajiban, dan ekuitas dana. Aset adalah sumber daya yang dapat memberikan mamfaat ekonomi dan sosial yang dikuasai atau dipelajari dan dimiliki oleh pemerintah, dan dapat diukur dalam satuan uang. Sumber daya non keuangan yang diperlukan untuk penyediaan jasa bagi masyarakat umum dan sumber-sumber daya yang dipelihara karena alasan sejarah dan budaya juga termasuk dalam pengertian aset. Contoh aset antara lain, kas, piutang, persediaan, dan bangunan.

d. Laporan arus kas

Laporan arus kas (*cash flow ststatement* atau *statement of cash flows*) adalah bagian dari laporan keuangan suatu usaha yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menunjukkan aliran masuk dan keluar uang (kas) usaha tersebut.

e. Catatan atas laporan keuangan

Catatan atas laporan keuangan adalah catatan tambahan dan informasi yang ditambahkan diakhir laporan keuangan untuk

memberikan tambahan informasi kepada pembaca dengan informasi lebih lanjut. Catatan atas laporan keuangan membantu menjelaskan perhitungan item tertentu dalam laporan keuangan serta memberikan penilaian yang lebih komprehensif dari kondisi keuangan usahanya. Catatan atas laporan keuangan mencakup informasi tentang hutang, kelangsungan usaha, piutang, kewajiban kontinjensi, atau informasi konstekstual untuk menjelaskan angka-angka keuangan (misalnya untuk menunjukkan gugutan).

f. Harga pokok produksi

Proses menghasilkan produk membutuhkan sumber daya ekonomi seperti tenaga kerja, bahan baku, serta sumber daya lainnya (overhead). Penentuan harga pokok produksi mengakumulasikan ketiga komponen biaya untuk menetapkan harga jual yang kredibel. Penentuan harga pokok produksi ini aialah cara memperhitungkan harga pokok produk sendiri ada dua, yaitu *Full costing* dan *Variabel costing*.

Full costing adalah penentuan harga pokok produk yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik yang bersifat variabel

(variabel cost) maupun yang bersifat tetap (fixed cost). Dengan demikian kos produksi menurut metode full costing terdiri dari unsur biaya produksi berikut ini:

Biaya bahan baku	xxx
Biaya Tenaga Langsung	xxx
Biaya overhead pabrik	xxx
Biaya overead pabrik tetap	xxx
Kos Produksi	xxx

Sedangkan variable costing adalah penentuan harga pokok produk yang hanya memasukan unsur-unsur biaya produksi yang bersifat variabel, yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik variabel.

g. Kartu harga pokok produksi

Kartu harga pokok produksi merupakan catatan penting dalam metode harga pokok proses. Kartu harga pokok ini berfungsi sebagai rekening pembantu yang digunakan untuk mengumpulkan biaya produksi setiap pesanan produk. Biaya produksi untuk mengerjakan pesanan tertentu dicatat secara rinci dalam kartu harga pokok yang bersangkutan. Biaya diproduksi tidak langsung dalam hubungannya dengan pesanan tersebut. Biaya produksi langsung dicatat dalam kartu harga pokok pesanan yang bersangkutan secara langsung,

sedangkan biaya produksi tidak langsung dicatat dalam kartu harga pokok berdasarkan tarif tertentu. Kartu harga pokok terdiri dari:

1) Biaya bahan baku

Biaya bahan baku merupakan biaya bahan yang digunakan untuk diolah akan menjadi bahan produk jadi, bahan baku merupakan bagian terbesar dari yang membentuk produk jadi diklasifikasikan langsung dalam harga pokok setiap jenis barang. Yang termasuk dalam unsur biaya bahan adalah harga bahan, onkos angkut bahan, biaya asuransi, pembelian bahan dan biaya lain yang terkait dengan pengadaan dan pemeliharaan bahan.

2) Biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah upah yang dibayarkan pada tenaga kerja yang langsung diidentifikasi pada suatu pekerjaan atau produk jadi. Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang mengubah bahan langsung menjadi bahan jadi. Biaya tenaga kerja meliputi gaji karyawan yang dibebankan kepada produk tertentu dan merupakan salah satu biaya konveksi yang mengubah bahan baku menjadi produk jadi.

3) Biaya overhead pabrik

Adalah komponen biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung yang terdiri dari biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya reparasi dan pemeliharaan, dan biaya lain-lain.

h. Kartu persediaan produk jadi

Kartu persediaan produk jadi merupakan rincian persediaan barang jadi yang lebih spesifik. Kartu yang digunakan untuk mencatat setiap perubahan yang terjadi dalam produk pada satu jenis barang jadi. Setiap barang jadi yang dihasilkan atau dijual, akan dicatat perubahannya dalam satu kartu persediaan barang jadi. Ada dua sistem yang digunakan dalam pencatatan persediaan barang jadi, yaitu sistem periodik dan sistem perpetual.

i. Metode harga pokok proses-*variable costing*

Metode harga pokok proses merupakan metode pengumpulan biaya produksi yang digunakan oleh perusahaan yang mengolah produknya secara massa. Dalam *variable costing* dengan metode ini, harga pokok persatuan dihitung disetiap akhir periode, misalnya setiap akhir bulan, dengan cara membagi total biaya produksi *variable* selama satu bulan dengan total ekuivalensi produksi

selama periode yang sama. Dengan demikian biaya overhead pabrik variable tidak dibebankan kepada produk menurut biaya yang sesungguhnya terjadi dalam periode tertentu. Dalam usaha yang memproduksi massa, karakteristik produksinya adalah sebagai berikut:

- 1) Produk yang dihasilkan merupakan produk standar.
- 2) Produk yang dihasilkan dari bulan kebulan adalah sama.

Perbedaan metode harga pokok pesanan dan harga pokok proses terletak pada:

- 1) Pengumpulan biaya produksi

Metode harga pokok pesanan mengumpulkan biaya produksi menurut pesanan, sedangkan metode harga pokok proses mengumpulkan biaya produksi perperiode akuntansi.

- 2) Perhitungan harga pokok produksi persatuan

Metode harga pokok pesanan menghitung harga pokok produksi persatuan dengan cara membagi total biaya yang dikeluarkan untuk pesanan tertentu dengan jumlah satuan produk yang dihasilkan dalam pesanan yang bersangkutan. Perhitungan ini dilakukan

saat pesanan telah selesai diproduksi. Metode harga pokok proses menghitung harga pokok produksi persatuan dengan cara membagi total biaya produksi yang dikeluarkan selama periode tertentu dengan jumlah satuan produk yang dihasilkan selama periode yang bersangkutan.

3) Penggolongan biaya

Didalam metode harga pokok pesanan, biaya produksi harus dipisahkan menjadi biaya produksi langsung. Didalam metode harga pokok proses, perbedaan biaya produksi langsung dan biaya produksi tidak langsung dan sering kali tidak dipergunakan, terutama jika usaha tersebut hanya menghasilkan satu jenis produk saja.

j. Usaha kecil dan menengah (UKM)

Didalam UU No, 20/2008, yang dimaksud dengan usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak usaha atau bukan cabang usaha yang dimiliki, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana yang dimaksud didalam UU yaitu:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari 350.000.000 (tiga ratus lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak 400.000.000 (empat ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak 400.000.000 (empat ratus juta rupiah)

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak usahanya atau cabang usahanya yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan.

Proses produk tahu diawali dengan menggunakan kacang kedelai yang mana disimpan pada ruangan yang aman.Kacang kedelai ini diperiksa dahulu apakah setelah disimpan masih memenuhi standar yang berkualitas atau apakah masih bisa digunakan, jika masih berkualitas maka kacang kedelai akan digunakan direndam dahulu selama 6 jam lalu dimasukan kedalam mesin penggilingan

lalu digiling kedelai tersebut dengan halus, gilingan kacang kedelai ini memasaknya menggunakan mesin uap, proses memasaknya sekitaran 15-20 menit. Gilingan kacang kedelai setelah dimasak akan berubah menjadi bubur kedelai, bubur kedelai disaring dahulu. Proses penyaringan penyaringan ini dilakukan dengan cara digoyangkan dengan kain hasilnya ditampung itu digunakan untuk pembuatan tahu, air tersebut dicampur dengan asam cuka supaya mengumpal, maka dari itulah jadi tahu, gumpalan tahu tersebut masih bercampur dengan air sehingga juga perlu dipisahkan. Gumpalan tahu yang sudah dipisahkan dengan air asam diletakan dalam cetakan berupa kayu yang mana dilampisi dengan kain, setelah itu cetakan ditutup dan tindihkan agar air yang masih bercampur pada gumpalan tahu dapat dituangkan setelah tidak ada airnya lagi, maka tahu dikeluarkan dari cetakan dan dipotong dengan sesuai porsinya dan di letakan pada tempat yang sudah ditentukan dengan air asam. Maka proses pengelolaan tahunya selesai dan tahunya siap dijual, sebelum dikirim atau dijual, maka tahu akan diperiksa terlebih dahulu kualitasnya dan tahu tersebut akan diperiksa lansung oleh pemiliknya beserta karyawan, setelah pemeriksaan baru tahu

dikirimkan ke *customer* dengan menggunakan kendaraan mobil dan motor pemilik pabrik tahu dinagari pasia.

Pengelolaan dalam usaha tahu ini mencakup pengelolaan marketing, *finance* *accounting*, dan sumberdaya manusia yang masih bergabung menjadi satu dan bergantung pada pengusaha tahu. Pabrik tahu pak yanto berupa harga produk yang kompotitif dan harga yang terjangkau oleh masyarakat, sistem pengambilannya oleh karyawan dengan cara fleksibel, sumber pendapatannya stabil, model juga tidak terlalu banyak dan pembuatan peralatannya juga buatannya sendiri sehingga lebih efisien dan juga berfungsi yang lebih baik.

k. Tujuan pendirian usaha

Tujuan dari pendiri usaha ini adalah sebagai pendapatan utama bagi pemilik usaha, meskipun resep untuk membuat tahu ini adalah turun temurun dari nenek moyang. Selain itu tujuan lain dari usaha ini adalah untuk mengurangi sedikit pengangguran meskipun para pekerjanya adalah masih mempunyai ikatan keluarga.

Penerapan akuntansi pada usaha kecil mikro pabrik tahu di nagari pasia. Wawancara dilakukan terhadap pimpinan pabrik tahu yang

menjadi sumber informasi sebagai pengelolaan pencatatan dan keuangan pada pabrik tahu dinagari pasia.

1) Tahap pencatatan

Sebuah sistem akuntansi dirancang untuk menunjukkan kenaikan atau pun penurunan saldo masing-masing komponen laporan keuangan. Kenaikan atau pun penurunan saldo ini haruslah dicatat terperinci dan terpisah yang biasa disebut dengan akun.

2) Tahap penggolongan

Setelah transaksi dianalisis dan dicatat kedalam jurnal, langkah selanjutnya adalah memindahkan pembukuan setiap saldo akun yang terdapat pada jurnal kedalam buku besar masing-masing akun.

3) Tahap pengiktisaran

Ketika bagian akuntansi suatu perusahaan akan menyiapkan atau menyusun laporan keuangan, dengan sedemikian akun harus berhati-hati dan setepatnya dalam menentukan beberapa besarnya jumlah pendapatan dan beban yang harus dilaporkan dalam laporan keuangan. Untuk menentukan jumlah pendapatan dan beban secara teapa, ada

dua pilihan yang tersedia yang dapat dijadikan sebagai dasar pencatatan oleh akuntan, yaitu *cash basis* dan *accrual basis*.

Dasar pencatatan *cash basis* pada umumnya masih diterapkan pada usaha yang tergolong kecil, dimana kepemilikan modalnya hanya dimiliki oleh satu atau beberapa orang, begitu pula dengan yang penelitiannya, penelitiannya menerapkan pencatatan *cash basis* meskipun belum sesuai dengan kaidah akuntansi yang benar.

Beranggapan bahwa jumlah-jumlah dalam neraca saldo telah besar tidak berlerlaku untuk semua akun. Ada beberapa akun yang tidak mencerminkan keadaan sebenarnya sehingga perlu disesuaikan.

4) Tahap pelaporan

Tujuan akuntansi secara keseluruhan adalah memberikan informasi yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan.

D. Kesimpulan

Akuntansi merupakan suatu sistem informasi yang mengidentifikasi, mencatat, dan mengkomunikasikan

peristiwa-peristiwa ekonomi kepada para pengguna yang berkepentingan.

Proses akuntansi adalah proses pengolahan data sejak terjadinya transaksi. Setiap transaksi harus memiliki bukti yang sah sebagai dasar terjadinya. Transaksi yang berdasarkan data atau bukti kemudian diimput keproses pengelolaan data sehingga menghasilkan informasi laporan keuangan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada pabrik tahu dinagari pasia mengenai penerapan akuntansi pabrik tahu tersebut hanya melakukan pencatatan sederhana dimana pengusaha mencatat penjualan dan pembeliannya, sedangkan data transaksi lainnya tidak dilakukan pencatatan. Pengusaha tidak memiliki laporan keuangannya sesuai PSAK yang meliputi neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan arus kas dan catatan atas laporan keuangan.

Minimal penerapan akuntansi pada pabrik tahu ini disebabkan oleh beberapa faktor, diantaranya adalah anggapan akan usaha yang dijalankan merupakan usaha sendiri maka tidak terlalu banyak menggunakan akuntansi, karena kurangnya pengetahuan atau keterampilan yang berhubungan dengan akuntansi, tidak adanya tenaga ahli dibidang akuntansi, waktu yang tersisa sudah terpakai oleh pekerjaan sehingga sulit untuk menyisihkan waktu dalam menyusun kegiatan akuntansi.

Adapun dampak karena tidak diterapkan proses akuntansi dengan baik pada pabrik tahu dinagari pasia ini

diantaranya adalah kesulitan dalam mengendalikan keuangan yang disebabkan oleh ketidakjelasan mengenai keuntungan yang sebenarnya diperoleh. Hal ini dikarenakan tidak memiliki pencatatan secara terperinci mengenai jumlah pendapatan dan pengeluaran yang terjadi disetiap transaksi dan yang terakhir adalah tidak mengetahui kegiatan arus kas secara akurat.

Laporan laba rugi bagi usaha merupakan laporan yang menunjukkan jumlah pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dan biaya-biaya yang dikeluarkan dan laba rugi dalam satu periode tertentu.

Dasar pencatatannya pada umumnya masih diterapkan pada usaha yang tergolong kecil, dimana kepemilikan modalnya hanya dimiliki oleh satu atau beberapa orang, begitu pula dengan yang penelitiannya, penelitiannya menerapkan pencatatan cash basis meskipun belum sesuai dengan kaidah akuntansi yang benar.

Pengelolaan dalam usaha tahu ini mencakup pengelolaan marketing, *financeaccounting*, dan sumberdaya manusia yang masih bergabung menjadi satu dan bergantung pada pengusaha tahu. Pabrik tahu pak yanto berupa harga produk yang kompotitif dan harga yang terjangkau oleh masyarakat, sistem pengambilannya oleh karyawan dengan cara fleksibel, sumber pendapatannya stabil, model juga tidak terlalu banyak dan pembuatan peralatannya juga buatannya sendiri sehingga lebih efesien dan juga berfungsi yang lebih baik.

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak usahanya atau cabang usahanya yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan.

Pengelolaan dalam usaha tahu ini mencakup pengelolaan marketing, financeaccounting, dan sumberdaya manusia yang masih bergabung menjadi satu dan bergantung pada pengusaha tahu. Pabrik tahu pak yanto berupa harga produk yang kompotitif dan harga yang terjangkau oleh masyarakat, sistem pengambilannya oleh karyawan dengan cara fleksibel, sumber pendapatannya stabil, model juga tidak terlalu banyak dan pembuatan peralatannya juga buatannya sendiri sehingga lebih efisien dan juga berfungsi yang lebih baik. Proses akuntansi adalah proses pengolahan data sejak terjadinya transaksi. Setiap transaksi harus memiliki bukti yang sah sebagai dasar terjadinya.

DAFTAR PUSTAKA

Anggraeni, Intan. 2012 “Penerapan sistem akuntansi sederhana pada UKM

Ayu, Siska Putri Darsono. 2011. Penerapan pencatatan keuangan dalam usaha mikro.

Hery. 2013. Akuntansi keuangan menengah.

Jakarta:CAPS

Kasmir, 2010. Analisis laporan keuangan. Jakarta

WAWANCARA

Pak Yanto, wawancara sendiri, tanggal 21 Agustus 2022

EFEKTIFITAS PENGELOLAAN KELOMPOK TANI UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT NAGARI KOTO GAEK GUGUAK KECAMATAN GUNUNG TALANG

Tessa Okprasari

FEBI, Akuntansi Syariah

Abstrak

Kelompok tani adalah lembaga atau organisasi yang dibentuk secara pribadi oleh masyarakat untuk tempat bertukar pikir diantara para petani dalam permasalahan yang dihadapi. Kelompok tani dapat dipergunakan sebagai usaha untuk meningkatkan pendapatan bagi usaha tani melalui pengelolaan dan pemanfaatan usaha tani secara bersama. Dengan adanya kelompok tani, para petani dapat bersama-sama memecahkan permasalahan yang dihadapi. Tujuan dari penelitian ini dalam untuk mengetahui apakah pengelolaan kelompok tani yang dilakukan masyarakat koto gaek Guguak sudah efektif atau belum untuk meningkatkan pendapatan masyarakat. Sehingga dengan adanya penelitian ini kelompok jadi lebih termotivasi untuk lebih me efektifkan pengelolaan dan pemanfaatan kelompok tani tersebut dan dapat melakukan pencatatan pendapatan dengan lebih baik lagi sehingga dapat mengetahui peningkatan pendapatan karena pengelolaan yang baik dan efektif. Hasil yang dapat ditarik dalam penelitian ini adalah masih kurang efektifnya pengelolaan kelompok tani dalam mningkatkan penapatan madyarakat jika dilihat dari aspek pembukuan dan pencatatannya.

Kurangnya pencatatan dan pembukuan pendapatan dapat menjadi hambatan dalam menentukan apakah pengelolaan yang dilakukan saat ini sudah efektif atau belum. Namun jika dilihat dari aspek pengorganisasian, penggerak, pengelolaan serta pengawasan sudah efektif karena sudah dilakukan dengan baik.

Kata kunci : *Efektivitas, Pengelolaan, Kelompok Tani, Pendapatan.*

A. Latar belakang

Pertanian adalah salah satu usaha yang banyak dilakukan oleh masyarakat Indonesia. Pertanian itu sendiri merupakan kegiatan usaha yang berkaitan dengan alam. Luasnya lahan pertanian menjadikan peluang usaha yang akan mendatangkan keuntungan. Banyak masyarakat yang mengantungkan kehidupannya pada pertanian.

Guguk adalah salah satu daerah penghasil beras terbesar di kabupaten Solok. Dikarenakan sebagian daerah Guguk adalah lahan pertanian sehingga menjadikan sebagian masyarakat menjadi petani. Daerah yang memiliki lahan sawah yang banyak sehingga dapat menghasilkan banyak beras juga. Banyaknya lahan pertanian menjadikan peluang dibuka kelompok tani di nagari Guguk. Karena dengan adanya kelompok tani dapat menjadikan tempat untuk bertukar pikiran, tempat untuk bekerja dan berusaha. Sehingga dapat menghasilkan pendapatan bagi masyarakat.

Kelompok tani merupakan sebuah lembaga yang dapat menyatukan para petani secara horizontal dan dapat

dibentuk beberapa unit dalam satu desa, bisa berdasarkan komoditas, areal tanam pertanian dan gender (Syahyuti, 2007). Sehingga masyarakat Guguak khusus nagari koto gaek Guguak membentuk kelompok tani. Dengan Adanya kelompok tani ini masyarakat dapat saling membantu saling memberi pekerjaan sehingga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat.

Kelompok tani dapat dipergunakan sebagai usaha untuk meningkatkan pendapatan bagi usaha tani melalui pengelolaan dan pemanfaatan usaha tani secara bersama. Dengan adanya kelompok tani, para petani dapat bersama-sama memecahkan permasalahan yang dihadapi. Kelompok tani sebagai wadah organisasi dan bekerja sama antar anggota mempunyai peranan yang sangat penting dalam kehidupan masyarakat tani, sebab segala kegiatan dan permasalahan dalam berusaha tani dilaksanakan oleh kelompok secara bersamaan. Melihat potensi tersebut, maka kelompok tani perlu dibina dan diberdayakan lebih lanjut agar dapat berkembang secara optimal. Sehingga dapat membantu masyarakat dala meningkatkan pendapatannya dan membantu permasalahan yang dihadapi dalam masalah pertanian.

Kelompok tani di koto gaek Guguak ini terdiri dari beberapa kelompok yang mana kelompok tersebut sudah terdaftar di desa. Dengan terdaftar nya kelompok ini memberi peluang bagi kelompok untuk mendapatkan dana dari pemerintah. Dana ini bertujuan untuk membantu membeli peralatan pertanian dan juga pupuk. Terdapat 3

kelompok tani yang aktif di nagari koto gaek Guguak yaitu kelompok sinar mas, sinar harapan dan harapan menanti. Kelompok tani tersebut merupakan kelompok yang dibentuk oleh masyarakat secara pribadi. Setelah dibentuk dan dijalankan barulah di daftar ke desa. Dengan 3 kelompok yang aktif tersebut terdapat kesamaan dalam hal pengelolaan dan pemanfaatannya. Kelompok ini terdiri dari kaum laki-laki yang mana struktur organisasi adalah ketua, sekretaris, dan bendahara. Masalah yang sering dialami dalam sebuah kelompok tani adalah kurang efektifnya pengelolaan dan pemanfaatannya dimana yang mengelola hanya beberapa orang dalam kelompok. Dalam kelompok terdapat 15 sampai 40 orang anggota. Namun pengelolaan yang dilakukan hanya secara sederhana. Sehingga dalam hal pencatatan pendapatannya pun dilakukan secara sederhana.

Dalam masalah pendapatan masyarakat pertanian tidak selalu mendatangkan keuntungan adakalanya usaha tani yang dilakukan masyarakat mendatangkan rugi diakibatkan oleh musim yang tak menentu seperti terlalu sering panas atau terlalu sering hujan akan merusak hasil panen atau adanya musuh seperti tikus ataupun burung. Adakalanya masyarakat harus mengalami kerugian diakibatkan masalah seperti itu sehingga gagal panen. Sehingga untuk inilah didirikan nya kelompok tani. Kelompok tani yang ada di koto gaek Guguak adalah kelompok tani yang terdiri dari sekelompok orang laki-laki yang nantinya akan bekerja disawah taupun lahan

orang. Biasanya diawal tahun sudah banyak yang mendaftar untuk digarap lahan atau sawah nya oleh anggota kelompok. Ketua akan mencari peluang untuk mendapatkan pemborong sehingga tiap minggunya. Karena biasanya anggota akan bekerja untuk kelompok 1 Minggu sekali dan ditentukan harinya. Anggota kelompok akan bekerja selama satu tahun dan menerima pendapatannya di akhir. Kegiatan ini disebut kongsi kelompok. Siapapun bisa meminta untuk digarap lahannya oleh anggota kelompok. Bahkan anggota kelompok pun bisa untuk meminta untuk digarap lahannya. Dan akan dibayar kepada bendahara kelompok dalam waktu 1 tahun tersebut sehingga diakhir tahun anggota dapan menerima hasilnya pendapatan. Kongsi kelompok dilakukan untuk membantu meningkatkan pendapatan masyarakat, karena banyak masyarakat yang menyandarkan pendapatannya hanya dari hasil pertanian sehingga jika terjadi kerugian akibat beberapa masalah yang alami petani maka masih ada usaha lain untuk membantu pendapatan masyarakat. Pendapatan dari kongsi juga dapat dijadikan odal kembali untuk pertaniannya.

Namun disinilah letak permasalahannya, bendahara hanya melakukan pencatatannya secara sederhana. Karena kelompok ini hanya organisasi yang dibentuk oleh masyarakat secara sederhana. Sehingga pencatatannya pun sederhana dengan begitu maka kelompok tidak akan tau apakah pengelolaan dan pemanfaatan kelompok tani ini efektif atau tidak. Selain

itu juga mungkin akan terjadi kekeliruan dalam hal pencatatan nya sehingga akan berdampak kepada Pendapatan masyarakat. Masalah lainnya adalah pemborong kelompok kongsi terkadang masih belum membayar meskipun sudah panen ataupun sudah dalam waktu 1 tahun yang disediakan kelompok untuk membayar dan ini akan merugikan kelompok dan pengelolaanya pun menjadi tidak efektif untuk meningkatkan pendapatan.

B. Metode yang digunakan

Penelitian ini dilakukan di Nagari Koto Gaek Guguak Kecamatan Gunung Talang Kabupaten Solok. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif yang bertujuan untuk menggambarkan dan memaparkan kenyataan tentang kejadian yang ditemukan. Data yang digunakan adalah data primer yaitu dengan melakukan wawancara langsung kepada ketua maupun bendahara kelompok. Wawancara dilakukan secara langsung tanpa ada kusioner. Tujuan dari penelitian ini dalam untuk mengetahui apakah pengelolaan dan pemanfaatan kelompok tani yang dilakukan masyarakat koto gaek Guguak sudah efektif atau belum untuk meningkatkan pendapatan masyarakat. Sehingga dengan adanya penelitian ini kelompok jadi lebih termotivasi untuk lebih me efektifkan pengelolaan dan pemanfaatan kelompok tani tersebut dan dapat melakukan pencatatan pendapatan dengan lebih baik lagi sehingga dapat

mengetahui peningkatan pendapatan karena pengelolaan yang baik dan efektif.

C. Pembahasan

1. Efektivitas

Efektifitas adalah suatu yang berhasil dilakukan dengan baik dan sebagai pondasi untuk mencapai suatu tujuan yang ditetapkan. Menurut Ali Muhidin (2009; 21):” Efektifitas adalah suatu hal yang berhubungan dengan masalah apakah mampu melakukan atau mencapai tujuan dengan hasil yang diterima, manfaat yang diperoleh dari hasil, tingkat daya serta komponen dan kepuasan dari pengguna atau client”. Menurut Kurniawan (2005: 109): “Efektivitas adalah kemampuan melakukan tugas dan fungsi sebuah organisasi yang tidak mengalami masalah atau tekanan dalam kegiatannya”. Sehingga dapat disimpulkan efektivitas adalah suatu pencapaian atau keberhasilan suatu tujuan sebuah organisasi dan tidak mengalami masalah atau tekanan dalam kegiatannya. Ukuran dari efektifitas adalah kemampuan dari organisasi mendapatkan pelaksanaan kegiatan yang terarah dalam mencapai sasaran serta adanya usaha untuk menyusun program kerja.

"Efektivitas adalah ukuran seberapa baik Anda dapat mencapai tujuan Anda. Pemahaman tentang efektivitas ini difokuskan pada output dan kurang

pada masalah penggunaan input. Jika efisiensi dikaitkan dengan kemanjuran, peningkatan kemanjuran tidak selalu berarti peningkatan efisiensi" (Sedarmayanti, 2001). Efektivitas suatu kelompok adalah keberhasilan kelompok dalam mencapai tujuannya, yang dibuktikan dengan tercapainya kondisi atau perubahan yang memuaskan para anggotanya. Efektivitas kelompok tani dapat diketahui atau diukur melalui beberapa faktor, antara lain kohesi kelompok, komunikasi kelompok, kepuasan anggota kelompok, dan dukungan kelompok (Soedijanto, 2011).

Efektifitas organisasi adalah kemampuan secara produktif dalam bekerja dalam pengawasan dan pengendalian untuk mencapai tujuan. Unsur yang sangat penting dalam konsep efektivitas adalah pencapaian tujuan sesuai dengan yang telah disepakati, tujuan adalah sebuah harapan yang telah diinginkan atau kondisi yang sangat ingin dicapai dengan serangkaian proses. Tangkilisan (2005: 141) mengemukakan kriteria yang penting dalam pengukuran efektivitas adalah :

- a. Produktivitas
- b. Kemampuan adaptasi kerja
- c. Kepuasan kerja
- d. Kemampuan kerja
- e. Pencapaian sumber daya

Efektifitas dapat digambar dengan dengan empat hal yaitu;

- a. Melakukan sesuatu yang benar serta sesuai dengan yang harus dilakukan dengan rencana dan aturan yang seharusnya.
- b. Mencapai tingkat diatas pesaing dengan mampu menjadi yang terbaik diantara lawan yang lain
- c. Mampu memberikan hasil yang terbaik serta memberikan manfaat
- d. Menangani tantangan masa depan.

2. Pengelolaan

Pengelolaan sering dikaitkan dengan aktifitas-aktifitas yang berkaitan dengan kegiatan sebuah organisasi. Aktifitas nya berupa perencanaan, pengorganisasian, pengendalian serta pengawasan. Nugroho (2013:119) mengemukakan bahwa pengelolaan adalah istilah dalam ilmu manajemen yaitu berksitsn dengan proses mengurus serta menangani kegiatan untuk mewujudkan sebuah tujuan yang hendak dicapai.

Pengelolaan itu sendiri bertujuan untuk menggerakkan suatu organisasi baik sumber daya manusia, peralatan serta sarana dan prasarana yang ada dalam oanisasi tersebut sehingga dapat mencapai tujuan yang dicapai dengan menghindari hal-hal yang merugikan. Tujuan dari pengelolaan adalah :

- a. Untuk mencapai tujuan sebuah organisasi
 - 1) Untuk menjaga tujuan yang bertentangan agar seimbang. Pengelolaan dilakukan agar segala tujuan dan sasaran dari perusahaan dapat tercapai serta dapat dijaga keseimbangannya.
 - 2) Untuk mencapai efektif dan keefesienan suatu organisasi.

Fungsi dari pengelolaan menurut Luther Gullick dapat dibagi menjadi enam yaitu :

- 1) Planning atau perencanaan adalah kegiatan menentukan arah dan tujuan serta alternatif dalam sebuah organisasi.
- 2) Organizing adalah sebuah proses pengorganisasian serta pengaturan aktivitas yang akan dilakukan dalam sebuah organisasi.
- 3) Pengarahan adalah proses atau kegiatan mengarahkan atau menunjukkan semua bagian dari sebuah organisasi untuk melaksanakan pekerjaan secara bersama dengan efektif dan efisien untuk tujuan organisasi.
- 4) Pengawasan atau pengendalian adalah sebuah kegiatan melakukan pengendalian atau pengawasan kegiatan organisasi agar sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan.
- 5) Staffing atau proses penentuan yang berkaitan dengan sumber daya manusia.

- 6) Motivasi atau memberikan semangat dan arahan kepada tujuan organisasi.

3. Kelompok Tani

Kelompok tani adalah sebuah Lembaga atau organisasi pada bidang pertanian yang terbentuk akibat adanya persamaan dalam sebuah kepentingan, kondisi yang dibentuk oleh masyarakat yang saling mengenal, dekat dan memiliki persamaan dalam kepentingannya. Kelompok tani dibentuk dengan tujuan untuk menjadi wadah bertukar fikir dalam permasalahan pertanian yang dihadapi. Karena dalam kelompok tani ini memiliki kepentingan yang sama.

Kelompok tani merupakan sebuah lembaga yang dapat menyatukan para petani secara horizontal dan dapat dibentuk beberapa unit dalam satu desa, bisa berdasarkan komoditas, areal tanam pertanian dan gender (Syahyuti, 2007).

Kelompok tani adalah sekelompok orang yang secara formal tidak terikat, terbentuk atas dasar kesamaan, kepentingan, kesamaan kondisi lingkungan (sosial, ekonomi dan sumber daya), keramahan dan keselarasan untuk mencapai tujuan bersama. ke Pertanian Tanaman Pangan, 2002). Sebagai media pendampingan, Kelompok Tani bertujuan untuk menjangkau petani tangguh yang memiliki keterampilan menerapkan inovasi. Memperoleh penghasilan untuk meningkatkan kualitas hidup seperti halnya profesi lain, mampu

mengambil risiko wirausaha, mampu memanfaatkan prinsip skala ekonomi perusahaan, pihak lain dalam dunia usaha. Salah satu komponen pembangunan maju, pertanian yang efisien dan tangguh dalam pengertian GBHN 1993.

Kelompok tani dibentuk untuk menggerakkan sumber daya manusia dalam bidang pertanian. Dengan adanya pembinaan pada kelompok tani diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan serta keterampilan para petani agar dapat lebih maju (Thomas, 2008). Dengan adanya kelompok tani akan membantu para petani yang bergabung untuk mendapatkan fasilitas dan segala kebutuhan yang berkaitan dengan pertanian. Mulai dari produksi sampai dengan pemasannya (Hariadi, 2011).

Kelompok tani memiliki fungsi sebagai unit untuk belajar, unit untuk dapat bekerja sama serta sebagai unit untuk melakukan kegiatan produksi. Jika ketiga fungsi tersebut dapat dijalankan dengan baik maka dapat diarahkan menjadi kegiatan usaha. Berhasil atau tidaknya sebuah organisasi kelompok tani tergantung bagaimana anggota dapat melakukan fungsi-fungsi tersebut dengan baik secara bersama-sama.

Kegiatan produksi adalah sebuah kegiatan yang dilakukan setelah tahapan terakhir dari pengolahan. Produksi merupakan sebuah kegiatan yang dapat menghasilkan serta memberikan manfaat. Produksi

adalah sebuah cara atau metode yang dilakukan untuk menambah serta memberikan manfaat yang menciptakan nilai tambah bagi faktor-faktor produksi sehingga dapat bermanfaat bagi kebutuhan dan pemenuhan kehidupan.

Produksi padi merupakan komoditas yang diharapkan mampu memberikan nilai positif dalam meningkatkan pendapatan. Hal ini dikarenakan padi merupakan komoditas yang menjadi bahan pokok serta komoditas untuk menjaga ketahanan pangan.

Fasilitas kelompok sarana produksi atau fasilitas dalam pertanian terdiri dari alat-alat pertanian, pupuk, benih serta pestisida. (rumengan, 2015). Kelompok tani dibentuk untuk memudahkan dalam menyalurkan sarana produksi atau fasilitas pertanian karena dapat dilakukam secara bersama-sama. Kelompok tani diharapkan mampu menjadi sarana dalam penyediaan fasilitas kegiatan pertanian sehingga mampu memudahkan para petani terutama yang bergabung dalam kelompok untuk memperoleh fasilitas yang dibutuhkan serta menyediakan jasa untuk pertanian.

Fungsi penyuluh pertanian dengan kontak tani dalam kelompok tani adalah sebagai berikut:

- a. Penyuluh pertanian berfungsi sebagai pemberi arah bimbingan dan penasehat serta memberi materi guna kegiatan kelompok.

- b. Kelompok tani berfungsi sebagai roda penggerak kelompok tersebut dengan mengembangkan pengaruhnya.

Peran Kelompok Tani

Peran adalah bagian penting dari suatu peristiwa, baik positif maupun negatif. Peran dapat digambarkan sebagai masalah yang menentukan perilaku seseorang, tetapi juga dapat diprediksi sebagai perilaku orang lain, sehingga perilaku seseorang dapat disesuaikan dengan orang-orang di ruang itu. Peran adalah pemikiran atau hal yang mengungkapkan apa yang diharapkan seseorang dari orang lain untuk jenis pekerjaan yang mereka lakukan. Oleh karena itu, harapan merupakan ekspresi tanggung jawab untuk peran atau pekerjaan. Dalam hal ini, peran yang ditonjolkan adalah tanggung jawab seluruh pemangku kepentingan di sektor pertanian. Hal ini karena pertanian merupakan sektor utama yang menjadi tulang punggung pembangunan Indonesia (Azwar, 2000). Mardikan (1993). Peran kelompok tani merupakan suatu pertunjukan yang terdiri dari petani dari masing-masing desa dan ikut serta dalam kegiatan penghijauan bersama antar kelompok, namun tidak semua anggota kelompok tani mengikuti kegiatan tersebut. Penanaman bersama antar kelompok, pembersihan irigasi, pengendalian hama, dll.

Kelompok tani sebagai wadah organisasi memegang peranan penting dalam kehidupan masyarakat petani, sebagai wadah kerjasama dengan petani lain yang tergabung dalam kelompok tani, karena segala kegiatan dan permasalahan di bidang pertanian dilakukan secara simultan oleh petani. kelompok. meningkat. Pemimpin kelompok adalah seseorang yang dianggap mampu memimpin anggota kelompok serta memiliki pengetahuan dan wawasan yang luas. Kelompok tani harus memenuhi tugas dan tanggung jawabnya, antara lain mengkoordinir kegiatan gotong royong untuk mengolah lahan bagi anggotanya, mengkoordinir penjualan produk, dan membina hubungan dengan penasehat dan dinas pertanian.

Adanya kelompok tani memungkinkan petani untuk saling berbagi permasalahan usaha tani dan mencari solusi bersama dengan kelompok tani. Pemecahan masalah ini antara lain berupa sarana produksi pertanian yang berkembang dengan baik, teknis produksi dan pemasaran produk. Untuk mewujudkan potensi tersebut, kelompok tani harus dibina dan diberdayakan agar berhasil. Saran dan bimbingan kepada petani dapat menjadi prasyarat untuk memajukan pembangunan pertanian bagi kegiatan petani yang tergabung dalam kelompok tani. Mengembangkan kelompok gadai berarti membangun kemauan dan kepercayaan diri untuk

memungkinkan mereka tampil lebih baik dan terbaik. Gerakan kelompok tani yang tidak terorganisir dan tidak mengikuti pola koperasi yang tinggi tidak menyelesaikan masalah petani (Dirjen Pertanian Tanaman Pangan, Kalimantan Timur, 1992). Penguatan peran serikat tani diperlukan untuk kelangsungan hidup serikat tani. Hal ini dapat dicapai dengan memberdayakan kelompok tani sebagai mesin pembangunan pertanian. Organisasi serikat tani sangat penting.

4. Pendapatan

Soehardjo dan Patong (1973) dalam Aulia (2008: 22-23), menyatakan pengertian dari pendapatan adalah penghasilan yang diterima dengan cara mengurangkan penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Tujuan utama dari analisis pendapatan adalah untuk menggambarkan keadaan yang akan datang dari perencanaan dan tindakan.

Fungsi dari pendapatan ini adalah sebagai alat pemenuhan keperluan sehari – hari serta memberikan dorongan kepada para petani agar dapat melanjutkan kegiatannya. Pendapatan ini juga digunakan untuk mencapai keinginan dan memenuhi kewajiban-kewajibannya. Pendapatan adalah penerimaan total dikurangi biaya total, sehingga. Pendapatan adalah total pendapatan dikurangi total biaya, sehingga

pendapatan ditentukan oleh dua hal: pendapatan dan biaya untuk setiap output, dan laba meningkat.

Pendapatan berupa uang yang merupakan penghasilan yang bersifat reguler yang diterima sebagai balas jasa.

Sedangkan pendapatan petani adalah jumlah penerimaan yang dihasilkan oleh para petani dari usaha yang dilakukannya dengan cara total penerimaan yang diperoleh petani dari penerimaan usahatani yang diusahakannya dikurangi dengan total pengeluaran atau biaya yang dikeluarkan. Jumlah pendapatan yang besar menunjukkan besarnya modal yang dimiliki petani untuk mengelola usaha taninya, sedangkan jumlah pendapatan yang kecil menunjukkan investasi yang menurun sehingga berdampak buruk bagi usaha taninya.

Pendapatan adalah semua pendapatan tunai dan non tunai dari penjualan barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu. Penghasilan adalah hadiah untuk memberikan layanan kepada orang lain, setiap orang memperoleh penghasilan dengan membantu orang lain. Sedangkan, pendapatan pribadi adalah seluruh macam pendapatan salah satunya pendapatan yang didapat tanpa melakukan apa-apa yang diterima oleh penduduk suatu negara Pendapatan pribadi meliputi pendapatan semua orang, baik pendapatan tersebut berasal dari penyediaan faktor-faktor produksi maupun tidak dan diperoleh dalam jangka

waktu tertentu. Pendapatan atau revenue adalah pendapatan yang diperoleh jangka waktu tertentu.

pendapatan (revenue) adalah pendapatan yang belum dikurangi biaya dan beban, sedangkan penghasilan adalah pendapatan bersih yang sudah dikurangi dengan beban dan biaya. Pendapatan seseorang dapat dikaitkan dengan jenis pekerjaan yang dilakukannya sesuai dengan profesi masing-masing misalnya pengusaha, buruh, pegawai, tukang, dan lain-lain. Setelah bekerja, seseorang memperoleh pendapatan yang dapat digunakan sebagai pemenuh kebutuhan sehari-hari, selain itu dapat digunakan untuk tabungan maupun usaha. Selanjutnya pendapatan individu atau pendapatan seseorang merupakan upah atau gaji yang diberikan kepada seseorang setelah melakukan suatu pekerjaan.

Secara umum pendapatan diartikan sebagai semua penerimaan masyarakat atau negara dari semua kegiatan yang dilakukan maupun kegiatan yang tanpa dilakukan. Badan Pusat Statistik mendefinisikan pendapatan adalah hasil yang telah diperoleh seseorang setelah melakukan pekerjaan dalam jangka waktu yang telah ditetapkan.

klasifikasi Pendapatan Menurut Kusnadi menyatakan bahwa pendapatan dapat diklasifikasikan menjadi dua bagian, yaitu :

- a. Pendapatan Operasional
Pendapatan Operasional adalah pendapatan yang muncul dari penjualan

produk atau jasa, barang dagangan dalam periode tertentu yang menjadi kegiatan utama perusahaan yang bersangkutan langsung dengan usaha dalam menjalankan pokok perusahaan. Selama perusahaan melakukan kegiatannya, perusahaan menerima pendapatan tersebut dan sifatnya normal sesuai dengan usaha dan tujuan perusahaan.

Pendapatan operasi dapat diperoleh dari dua sumber yaitu :

- 1) Penjualan kotor adalah semua penerimaan dari penjualan barang atau jasa yang belum diperhitungkan dengan berbagai potongan-potongan atau pengurangan lainnya untuk dibebankan kepada pembeli.
- 2) Penjualan bersih adalah semua penerimaan dari penjualan barang atau jasa yang sudah dikurangi dengan berbagai potongan-potongan yang menjadi hak pihak pembeli.
- 3) Pendapatan Non Operasional Pendapatan yang muncul bukan dari penjualan produk atau jasa, barang dagangan dan pendapatan tersebut didapat perusahaan dalam periode tertentu.

Berikut macam-macam dari penddapatan non operasional:

- a. Pendapatan yang didapat dari penggunaan aktiva oleh pihak lain yang berupa pendapatan sewa, royalti, bunga, dan lain-lain.

- b. Pendapatan yang didapat dari penjualan aktiva diluar barang yang diproduksi yang berupa penjualan surat-surat berharga dan lain-lain.

Pendapatan diluar usaha perusahaan di bidang manufaktur dan perdagangan yaitu berupa pendapatan sewa, royalti, bunga, laba, penjualan aktiva tetap, investasi jangka panjang dan dividen. Dan keuntungan yang dimaksud adalah pendapatan yang diperoleh dari peningkatan ekuitas dari transaksi-transaksi yang bukan kegiatan utama dari entitas serta keadaan-keadaan yang mempengaruhi entitas selain yang dihasilkan dari investasi pemilik.

Pendapatan menurut islam

Pendapatan atau upah dapat didefinisikan dengan sejumlah uang yang telah dibayar oleh orang yang memberi pekerjaan kepada pekerja atas jasanya sesuai dengan perjanjian. Islam menawarkan suatu penyelesaian yang sangat baik atas masalah segala upah dan menyelamatkan kepentingan kedua belah pihak, kelas pekerja serta para majikan tanpa melanggar hak-hak yang sah dari majikan tersebut. Prinsip ini terdapat dalam surat Al-Baqarah ayat 279

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ
تُبْتِغُمْ فَلَئِنْ رُءِوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا
تُظْلَمُونَ

Artinya:

“Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu: kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.”

Pembagian Pendapatan

- 1) Penghasilan Dasar, Penghasilan ini dihasilkan dari pekerjaan utama yang bersifat rutin.
- 2) Tidak semua orang memiliki penghasilan tambahan, karena berasal dari pekerjaan selain pekerjaan utama mereka.
- 3) Penghasilan lain-lain, yaitu penghasilan yang berasal dari pemberian pihak ketiga, baik berupa barang maupun berupa uang, yang merupakan penghasilan di luar usaha. Seseorang dalam suatu pekerjaan atau usaha yang dapat berupa uang, barang, atau penghasilan lainnya.

Faktor-faktor berikut mempengaruhi pendapatan:

- 1) Peluang Kerja Semakin banyak peluang kerja yang Anda miliki, semakin banyak pendapatan yang dapat Anda peroleh melalui pekerjaan Anda.
- 2) Keterampilan dan Keahlian Memberikan keterampilan dan keahlian tingkat tinggi dapat

meningkatkan efisiensi dan efektivitas, yang pada akhirnya berdampak pada pendapatan.

- 3) Motivasi dan dorongan juga mempengaruhi jumlah pendapatan yang Anda peroleh, dan semakin Anda termotivasi dalam pekerjaan Anda, semakin banyak yang Anda peroleh.
- 4) Pengertian keuletan dalam bekerja dapat disamakan dengan ketekunan, keberanian dalam menghadapi segala macam tantangan. Ketika menghadapi kegagalan, kegagalan dipandang sebagai ukuran preventif untuk maju menuju kesuksesan dan kesuksesan.
- 5) Investasi modal minimum. Besar kecilnya usaha seseorang sangat dipengaruhi oleh besarnya modal yang digunakan. Perusahaan besar dapat menawarkan peluang pendapatan yang besar.
- 6) Modal dalam arti ekonomi umum meliputi hal-hal seperti tanah, bangunan, mesin, peralatan dan barang.

Islam memperdulikan kemashlahatan ummatnya, sehingga dalam Islam dianjurkan berbagai kebaikan dalam segala hal khususnya dalam hal ekonomi. Islam tidak menutup mata terhadap ummatnya, sehingga apabila ada ummatnya yang memiliki rezeki berlebih dianjurkan untuk membagi terhadap sesama yang biasa kita tahu seperti zakat, infaq, dan shodaqoh. Selain distribusi pendapatan

dalam Islam, distribusi pendapatan juga dilihat dari segi pendapatan nasional. Jika pendapatan nasional yang tetap (konstan) mengalami perubahan dalam distribusinya diantara penduduk, maka permintaan dapat berubah. Permintaan terhadap barang-barang yang diperlukan mereka yang pendapatannya turun, berbeda dengan permintaan terhadap barang-barang yang diperlukan mereka yang pendapatannya naik.

5. Efektivitas Pengelolaan Kelompok Tani Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Nagari Koto Gaek Guguk Kecamatan Gunung Talang

Kelompok tani merupakan sebuah Lembaga atau organisasi pada bidang pertanian. Kelompok tani sebagai media penyuluhan bertujuan untuk mencapai petani tangguh yang memiliki keterampilan dalam menerapkan inovasi, mampu memperoleh tingkat pendapatan guna meningkatkan kualitas hidup sejajar dengan profesi yang lain, mampu menghadapi resiko usaha, mampu memanfaatkan asas skala usaha ekonomi, memiliki kekuatan mandiri dalam menghadapi pihak-pihak lain dalam dunia usaha sebagai salah satu komponen untuk membangun pertanian maju, efisien dan Tangguh.

Kelompok tani yang ada di nagari koto gaek guguk yang menajadi tempat fokus penelitian berusaha memperoleh informasi mengenai bagaimana pengelolaan kelompok tani apakah efektif unuk mningkatkan pendapatan masyarakat atau tidak. Dari

wawancara yang telah dilakukan kepada ketua dan bendahara kelompok ditemukan fakta dan hasilnya.

Dari wawancara yang dilakukan, ditemukan fakta bahwa kelompok tani yang ada di nagari koto gaek guguk aktif dalam melaksanakan kegiatannya. Kelompok tani yang ada melakukan kegiatannya setiap minggu. Dari ciri-ciri kelompok tani yang dijelaskan di atas yaitu

- a. Adanya pertemuan/rapat anggota/rapat pengurus yang diselenggarakan secara berkala (2-4 minggu sekali) dan berkelanjutan. Para anggota kelompok mengadakan kegiatan dan pertemuannya setiap minggu sesuai kesepakatan yang telah dibuat Bersama. Serta di setiap minggunya kelompok melakukan kegiatan yang menghasilkan karena di kelompok tani ini tidak hanya mengolah sawah mereka sendiri. Mereka juga menjadi pekerja untuk mengolah sawah orang lain dan pendapatan yang diterima akan disimpan oleh ketua bendahara kelompok dan akan dibagikan di akhir tahun.
- b. Rencana kerja kelompok secara bersama dan dilakukan sesuai dengan kesepakatan bersama dan setiap akhir pelaksanaan dilakukan penilaian serta keikutsertaan anggota kelompok. Rencana-rencana yang telah disusun dalam kelompok akan direalisasikan. Seperti bekerja di lahan orang lain yang mana ketua akan mencari pemilik sawah

yang ingin sawahnya diolah oleh anggota kelompok.

- c. Memiliki pencatatan/ pengadministrasian (buku-buku keuangan dan non keuangan) yang baik. Namun disinilah leak permasalahan yang ada dalam kelompok tani di nagarii koto gaek guguak. Pencatatan yang dilakukan masih terbilang sederhana. Bahkan pencatatan uang masuk hanya dicatat setelah mendekati periode akhir tahun. Dan bendahara hanya mencatat uang keluar serta uang masuk tapi membuat rinciannya dengan baik an benar. Hal ini akan mengurangi keefektivan pengelolaan kelompok tani untuk meningkatkan pendapatan masyarakat. Karena dalam hal keuangan sangat penting untuk melakukan pencatatan nya dengan baik dan benar agart tidak ada kekeliruan diakhir serta merungikan anggota kelompok.
- d. Memfasilitasi usahatani yang dilakukan anggota kelompok. Kelompok tani memfasilitasi kegiatan-kegiatan tani yang dilakukan oleh anggota kelompok. Kelompok tani akan berusaha memperoleh bantuan dari pemerintah untuk fasilitas pertanian seperti mesin, alat pertanian, pupuk, dan pestisida. Dengan adanya bantuan dari pemerintah maka usaha tani yang dilakukan oleh anggota kelompok tani yang ada

di nagari koto gaek akan berkembang serta dapat meningkatkan pendapatan anggota kelompoknya.

- e. Sebagai tempat pelayanan informasi untuk usaha para petani umumnya dan anggota kelompok tani khususnya. Kelompok tani yang ada di nagari koto gaek dapat menjadi tempat untuk pelayanan informasi bagi para petani. Anggota kelompok dapat membagi permasalahannya dengan kelompok sehingga dapat dicari jalan keluar nya secara bersama-sama.
- f. Adanya jalinan kerjasama antar kelompok tani dengan pihak lain. Anggota kelompok tani yang ada di nagari koto gaek menjalin Kerjasama dengan baik sehingga akan mempermudah dalam urusan pertanian.

Pengelolaan kelompok tani sudah dilakukan dengan cukup baik namun masih banyak hal yang harus diperbaiki agar kelompok tani dapat berkembang dengan baik dan sesuai sehingga hal ini akan mendatangkan keuntungan serta meningkatkan pendapatan masyarakat.

F. Kesimpulan

Dari keseluruhan uraian yang telah dijabarkan diatas maka dapat ditarik kesimpulan yang merupakan gambaran dari pembahasan penelitian ini adalah efektivitas pengelolaan kelompok tani untuk meningkatkan pendapatan masyarakat nagari koto gaek

dilihat dari aspek pencatatan dan pembukuan kelompok masih belum efektif untuk meningkatkan pendapatan masyarakat, dikarenakan pembukuan merupakan suatu hal yang harus dilakukan dengan baik dan sesuai dalam hal pendapatan. Dengan adanya pembukuan yang baik maka akan membantu untuk menilai apakah pengeolahan yang dilakukan saat ini meningkatkan pendapatan atau tidak. Dan jika tidak, maka bisa mebuat rencana agar menjadi lebih baik lagi. Sehingga hal ini menjadi penghambat keefektifan pengelolaan kelompok tani di nagari koto gaek untuk meningkatkan pendapatan masyarakat

Efektivitas pengelolaan kelompok tani untuk meningkatkan pendapatan masyarakat nagari koto gaek dilihat dari aspek pengorganisasian sudah efektif, karena kelompok tani yang ada dinagari koto gaek guguk sudah melakukan pengorganisasian nya dengan baik. Mulai dari ketua sampai anggota. Setaip anggota kelompok berperan penting dalam meningkatkan pengelolaan kelompok tani dengan baik sehingga juga akan meningkatkan pendapatan masyarakat. Setiap anggota kelompok menjalankan tugasnya dengan baik.

Efektivitas pengelolaan kelompok tani untuk meningkatkan pendapatan masyarakat nagari koto gaek dilihat dari aspek penggeraknya sudah efektif. Dimana setiap anggota bekerja dengan baik. Serta berperan aktif untuk meningkatkan kelompok agar mendadi lebih baik lagi. Setiap anggota kelompok selalu mengikuti kegiatan-kegiatan yang ada sehingga akan menjadi roda penggerak

bagi kelompok untuk berkembang dan mendatangkan keuntungan.

Efektivitas pengelolaan kelompok tani untuk meningkatkan pendapatan masyarakat nagari koto gaek dilihat dari pengelolaannya sudah efektif meskipun terdapat beberapa kekurangan dalam hal pengelolaannya. Pengelolaan kelompok tani di lakukan dengan baik. Setiap kegiatan yang dilakukan baik pertemuan maupun kerja pada lahan orang lain di oranisir dengan cukup baik. Hal ini dapat meningkatkan pendapatan anggota kelompok terkhususnya. Karena kegiatan kelompok bukannya hanya pengolahan sawah masing- masing. Namun juga bekerja di sawah orang lain sehingga akan menambah pendapatan anggota kelompok dan masyarakat.

Efektivitas pengelolaan kelompok tani untuk meningkatkan pendapatan masyarakat nagari koto gaek dilihat dari aspek pengawasan masih kurang efektif untuk meningkatkan pendapatan masyarakat. Kurangnya pengawasan dalam hal pencatatan. seharusnya ada pihak yang ikut serta dalam pengawasan pencatatan dan pembukuan kelompok tani seperti aparat desa. Karena aparat desa juga ikut serta dalam pemberian dana dan bantuan kepada kelompok tani. Jika diawasi dengan baik maka pembukuan dan pencatatan kelompok tani akan dilakukan dengan baik sehingga pemerintah desa yang menyalurkan dana dan bantuan dapat mengetahui rincian dari pembukuan kelompok dan dapat mengetahui

keefektifan pengelolaan kelompok dalam meningkatkan pendapatan anggota kelompok tani.

DAFTAR PUSTAKA

- Mohammad Fahmarizal, dkk (2021). *Hubungan Kinerja Kelompok Tani dengan Pendapatan Usaha Tani Padi Sawah (oryza sativa,l) dikecamatan Tukdana, Kabupateen Indramayu*. Jurnal agribisnis volume 13, nomor 1.
- Eka Mawarni dkk (2017). *Peran Kelompok Tani dalam Peningkatan Pendapatan Petani Padi Sawah di DesaIloheluma Kabupaten Bone Bolongo*. Agrinesia vol 2. No 1.
- Lolita Geofanny Pramono dan Yulawati. (2019). *Peran Kelompok Tani terhadap Pendapatan Petani Padi Sawah Kelurahan Kauman idulkecamatan sidorejo kota salatiga*. Agritech volume 21 no 2.
- Nurul Huda dkk. (2008). *Ekonomi Makro Islam*. Jakarta: Kencana.

BIODATA PENULIS

1. Nama : Amelia Aspi Noni
NIM : 3419026
T.T.L : Payakumbuh, 13 Mei 2000
Email : ameliaaspinoni3ak@gmail.com
Alamat : Payakumbuh
2. Nama : Andri Syahputra
NIM : 3419032
T.T.L : Pasamaan Barat, 03 September 2001
Email : syahputraandri956@gmail.com
Alamat : Plasma IV Blok E No. 311 Jorong Giri
Maju, Nagari Koto Baru, Kec. Luhak Nan
Duo, kab. Pasaman Barat
3. Nama : Haizatul Fauziah
NIM : 3419042
T.T.L : Koto Kaciak, 25 September 2000
Email : haizafauziah255@gmail.com
Alamat : Koto Kaciak, kecamatan Tanjung
Raya, Kabupaten Agam
4. Nama : Isra Albadriyah
NIM : 3419030
T.T.L : Batang pamo, 25 Oktober 2000
Email : israalbadriyah2510@gmail.com
Alamat : Batang pamo, kecamatan IX koto
sungai lasi kab. Solok

5. Nama : Lia Mardianti
NIM : 3419036
T.T.L : Dharmasraya,29 September 2000
Email : Liamardianti3419036@gmail.com
Alamat : Kubang panjang, Kecamatan pulau
punjung kabupaten dharmasraya
6. Nama : Nur Elza
NIM : 3419035
T.T.L : Botung Busuk/ 08 April 2001
Email : nurelza200q@gmail.com
Alamat : Jorong Botung Busuk, Kab. Pasaman
7. Nama : Nurlaili
NIM : 3419045
T.T.L : Sei rakyat, 12 November 2000
Email : lailiharahap1211@gmail.com
Alamat : Kab. labuhan batu, sumatera utara
8. Nama : Septika Rahma Yenti
NIM : 3419033
T.T.L : Kubang Pipik, 09 September 2000
Email : tikatik285@gmail.com
Alamat : Baso
9. Nama : Siti Aminah
NIM : 3419050
T.T.L : Sariak Alahan Tigo,08 Desember 1998
Email : sitiaminah199812@gmail.com
Alamat : Jorong Taratak Teleng

10. Nama : Tessa Okprasari
NIM : 3419046
T.T.L : Guguak,24 Oktober 2001
Email : www.tessaokprasari@gmail.com
Alamat : Guguak Kecamatan Gunung Talang
Kabupaten Solok

