

ANALISIS PENDAPATAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) PADA USAHA MEBEL FURNITURE DI DESA TOARI KECAMATAN TOARI KABUPATEN KOLAKA**Irfan Rivaldi¹, Kartomo², Neks Triani³**^{1,2,3}Universitas Sembilanbelas November KolakaEmail: irfanrivaldi43@gmail.com¹, bungkartomo@gmail.com², nekstriani1987@gmail.com³**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan menganalisis pendapatan usaha mikro kecil menengah (UMKM) pada usaha mebel furniture di Desa Toari, Kecamatan Toari, Kabupaten Kolaka. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan teknik wawancara, observasi, dan studi dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan metode deskriptif-kualitatif serta perhitungan pendapatan usaha menggunakan rumus $TR = Q \times P$, biaya produksi $TC = FC + VC$, dan laba usaha $\pi = TR - TC$. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan usaha mebel bervariasi antara Rp15.000.000 hingga Rp45.000.000 per bulan, dengan rata-rata biaya produksi sebesar Rp23.250.000. Faktor utama yang mempengaruhi pendapatan adalah modal, keterampilan tenaga kerja, dan strategi pemasaran. Penelitian ini memberikan wawasan mengenai tantangan dan peluang dalam pengelolaan usaha mebel serta strategi peningkatan profitabilitas usaha UMKM.

Kata Kunci: Pendapatan UMKM, Usaha Mebel, Analisis Kualitatif, Desa Toari, Faktor Pendapatan.

Abstract

This study aims to analyze the income of micro, small, and medium enterprises (MSMEs) in the furniture business in Toari Village, Toari District, Kolaka Regency. The research method used is a qualitative approach with interview techniques, observation, and documentation study. Data analysis was carried out using a descriptive-qualitative method and business income calculation using the formulas $TR = Q \times P$, production cost $TC = FC + VC$, and business profit $\pi = TR - TC$. The results show that furniture business income varies between IDR 15,000,000 and IDR 45,000,000 per month, with an average production cost of IDR 23,250,000. The main factors affecting income are capital, workforce skills, and marketing strategies. This research provides insight into the challenges and opportunities in managing the furniture business and strategies to increase MSME profitability.

Keywords: MSME Income, Furniture Business, Qualitative Analysis, Toari Village, Income Factors.

A. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam perekonomian Indonesia, khususnya dalam menyerap tenaga kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), sektor UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap sekitar 97% dari total tenaga kerja. Dengan demikian, pengembangan sektor ini menjadi salah satu prioritas dalam pertumbuhan ekonomi nasional.

Salah satu sektor yang berkembang adalah industri mebel, yang memanfaatkan sumber daya lokal dan keterampilan tenaga kerja. Mebel tidak hanya berfungsi sebagai kebutuhan rumah tangga, tetapi juga memiliki nilai seni dan ekonomi yang tinggi. Permintaan akan produk mebel terus meningkat seiring dengan pertumbuhan populasi dan pembangunan infrastruktur. Namun, meskipun memiliki potensi besar, usaha mebel di Desa Toari menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan modal, akses pasar, dan teknologi produksi yang belum optimal.

Beberapa penelitian sebelumnya, seperti yang dilakukan oleh Raswin (2019) dan Fahrul (2022), menunjukkan bahwa faktor modal, tenaga kerja, dan pemasaran memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha mebel. Namun, penelitian ini memberikan kebaruan dengan fokus pada studi kasus usaha mebel di Desa Toari serta menggunakan pendekatan kualitatif yang lebih mendalam untuk menggali faktor-faktor yang secara spesifik mempengaruhi keberhasilan usaha mebel di daerah ini.

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha mebel di Desa Toari serta mengidentifikasi strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan profitabilitas usaha. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam bagi pengusaha mebel dalam menghadapi tantangan bisnis serta membantu pemangku kebijakan dalam merumuskan kebijakan yang mendukung pertumbuhan sektor UMKM, khususnya industri mebel.

B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pemilik usaha mebel, observasi langsung, dan studi dokumentasi. Sumber data terdiri dari data primer yang diperoleh dari wawancara dan observasi, serta data sekunder dari jurnal dan dokumen terkait.

Analisis data dilakukan dengan metode deskriptif-kualitatif serta penerapan perhitungan pendapatan menggunakan rumus berikut:

1. Pendapatan Total (TR) = $Q \times P$
2. Biaya Produksi (TC) = $FC + VC$
3. Laba Usaha (π) = $TR - TC$

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa menunjukkan bahwa semakin banyak produk yang terjual atau semakin tinggi harga jual per unit, maka penerimaan usaha akan semakin besar.

Biaya produksi yang dikeluarkan setiap bulan cenderung stabil, namun bisa meningkat apabila terjadi kenaikan harga bahan baku atau adanya kebutuhan tambahan dalam proses produksi. Biaya tenaga kerja juga menjadi komponen penting dalam total biaya produksi, karena keahlian pekerja dalam pembuatan mebel sangat menentukan kualitas produk akhir. Oleh karena itu, efisiensi dalam penggunaan bahan baku dan strategi pengelolaan tenaga kerja yang baik dapat membantu menekan biaya produksi serta meningkatkan margin keuntungan.

Pendapatan usaha mebel di Desa Toari berkisar antara Rp15.000.000 hingga Rp45.000.000 perbulan, dengan rata-rata biaya produksi sebesar Rp23.250.000. Biaya tetap mencakup sewa tempat usaha, gaji pekerja, dan penyusutan alat produksi, sementara biaya variabel terdiri dari bahan baku, bahan tambahan, serta biaya transportasi dan distribusi.

Hal ini sejalan dengan teori pendapatan yang dikemukakan oleh Sukirno (2012), yang menyatakan bahwa pendapatan suatu usaha sangat bergantung pada jumlah produksi yang dihasilkan serta harga jual produk yang ditawarkan. Semakin banyak produk yang diproduksi dan semakin tinggi harga jualnya, maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh.

Penelitian ini menguraikan mengenai analisis pendapatan Industri Mebel pada Desa Toari. Dimana Analisis Pendapatan adalah suatu hasil yang di dapatkan oleh seseorang setelah melakukan pekerjaan walaupun hasil yang dicapainya masih rendah ataupun sudah cukup tinggi yang nantinya digunakan untuk mencukupi suatu kebutuhan ataupun mengkonsumsi suatu barang dan jasa.

Faktor utama yang mempengaruhi pendapatan usaha mebel meliputi:

1. Modal Usaha: Modal awal rata-rata berasal dari pinjaman bank sebesar Rp50.000.000.
2. Tenaga Kerja: Seluruh pekerja dalam usaha ini adalah laki-laki, dengan usia produktif antara 21-50 tahun dan pendidikan mayoritas SMA.
3. Strategi Pemasaran: Pemasaran masih dilakukan secara konvensional, dengan tantangan dalam menjangkau pasar yang lebih luas.

Strategi peningkatan pendapatan dapat dilakukan dengan:

1. Optimalisasi biaya produksi melalui efisiensi penggunaan bahan baku.
2. Peningkatan keterampilan tenaga kerja melalui pelatihan teknis.
3. Diversifikasi produk dan pemasaran digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

D. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan usaha mebel di Desa Toari bervariasi antara Rp15.000.000 hingga Rp45.000.000 per bulan, tergantung pada jumlah pesanan, harga jual produk, serta biaya produksi yang dikeluarkan. Modal awal yang digunakan oleh pengusaha mayoritas berasal dari pinjaman bank dengan rata-rata sebesar Rp50.000.000. Biaya produksi, yang terdiri dari biaya tetap dan variabel, memiliki peran besar dalam menentukan keuntungan usaha. Jika pendapatan bulanan berada di bawah Rp23.250.000, usaha berpotensi mengalami kerugian, sehingga diperlukan strategi untuk meningkatkan produksi dan menekan biaya yang tidak perlu. Selain itu, keterampilan tenaga kerja dan strategi pemasaran juga menjadi faktor penting yang mempengaruhi pendapatan.

Dalam hal pemasaran, usaha mebel di Desa Toari masih mengandalkan metode konvensional, yang menyebabkan keterbatasan dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Persaingan dengan produk dari luar daerah juga cukup ketat, sehingga inovasi produk dan penerapan pemasaran digital menjadi hal yang perlu diperhatikan. Untuk meningkatkan daya saing, pelaku usaha perlu melakukan diversifikasi produk, meningkatkan efisiensi produksi, serta mengoptimalkan pemasaran melalui media digital dan kerja sama dengan platform e-commerce. Dengan strategi yang tepat, usaha mebel di Desa Toari memiliki potensi untuk berkembang lebih jauh dan memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap perekonomian lokal.

Saran

1. Optimalisasi Produksi dan Efisiensi Biaya
 - a. Meningkatkan efisiensi dalam penggunaan bahan baku dan tenaga kerja agar biaya produksi lebih terkendali.
 - b. Menggunakan teknologi produksi yang lebih modern untuk meningkatkan kualitas dan daya saing produk.
2. Diversifikasi Produk
 - a. Mengembangkan variasi produk yang lebih beragam sesuai dengan tren pasar agar dapat menarik lebih banyak konsumen.
 - b. Menawarkan produk dengan desain inovatif dan harga yang kompetitif.
3. Peningkatan Strategi Pemasaran
 - a. Menggunakan media sosial dan platform digital untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan promosi.
 - b. Menjalinkan kerja sama dengan toko furnitur besar dan platform e-commerce untuk meningkatkan penjualan.

4. Peningkatan Keterampilan dan Manajemen Usaha
 - a. Mengadakan pelatihan bagi pemilik usaha dan pekerja dalam bidang manajemen keuangan, pemasaran, serta teknologi produksi.
 - b. Mengoptimalkan pencatatan keuangan agar pengelolaan usaha lebih efektif dan transparan.
5. Akses Permodalan dan Bantuan Pemerintah
 - a. Memanfaatkan program bantuan UMKM dari pemerintah atau lembaga keuangan untuk pengembangan usaha.
 - b. Mengajukan pinjaman modal dengan skema yang lebih menguntungkan bagi pelaku usaha kecil.

Dengan penerapan strategi yang tepat, diharapkan usaha mebel di Desa Toari dapat terus berkembang, meningkatkan pendapatan, serta memberikan kontribusi positif bagi perekonomian lokal.

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pengusaha UMKM dan pemangku kebijakan dalam merumuskan strategi pengembangan industri mebel yang lebih berkelanjutan di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Raswin, A. (2019). Analisis pendapatan usaha mikro kecil menengah (UMKM) industri mebel di Kota Makassar. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*.
- Fahrul, M. (2022). Analisis pendapatan usaha mebel rotan CV. Palunesia Collection di Kota Palu. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*.
- Sukirno, S. (2008). *Teori Pendapatan dan Produksi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Winda Fitriyana & Andri. (2023). Analisis Pendapatan Pemilik Industri Kerajinan Mebel di Desa Karduluk Kabupaten Sumenep. *Jurnal Buletin Ekonomika Pembangunan*. 4, (1).
- Shadry. (2019). Analisis Pendapatan Usaha Pengrajin Meubel di Kecamatan Manggala Kota Makassar. Tesis Universitas Negeri Makassar.
- Sukirno, Sadono. (2014). *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, Edisi Ketiga. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sukirno. (2008). *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- Susilowati, Lantip. (2012). *Pengantar Akuntansi 1 untuk Perusahaan Jasa*. Yogyakarta: Teras.

Udayani, A. A. I. R. (2013). Pengaruh Gender, Umur, Tingkat Pendidikan, Pelatihan, Pengalaman Kerja Dan Kompleksitas Tugas Pada Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Pada PT. Bina San Prima. Skripsi. Universitas Mahasaraswati Denpasar.