

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KECIL DALAM  
MENINGKATKAN PENDAPATAN PEDAGANG KELAPA  
MUDA (*Cocos Nucifera* L )  
(Studi Kasus : Kecamatan Medan Kota, Kelurahan Teladan Barat)**

**SKRIPSI**

**OLEH  
NIA ALDINA LUBIS  
15 822 0015**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2021**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

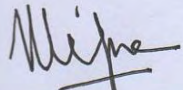
1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

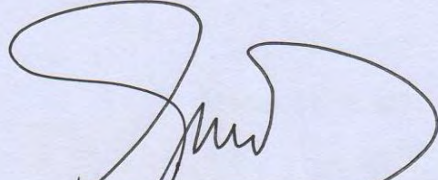
Document Accepted 21/12/21

Access From (repository.uma.ac.id)21/12/21

**Judul Skripsi** : Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kelapa Muda (*Cocos Nucifera L*) (Studi Kasus: Kecamatan Medan Kota, Kelurahan Teladan Barat ).  
**Nama** : Nia Aldina  
**NPM** : 158220015  
**Progam Studi** : Agribisnis


Disetujui oleh :  
Komisi Pembimbing

  
**(Mitra Musika Lubis, SP, M.Si)**  
Pembimbing I

  
**(Ir. Gustami Harahap, MP)**  
Pembimbing II

Diketahui oleh :

  
  
**(Dr. Ir. Syahbudin Hasibuan, M.Si)**  
Dekan Fakultas Pertanian

  
**(Virda Zikria, SP, M.Sc)**  
Ketua Progam Studi

Tanggal Lulus : 18 Maret 2021

### HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, Maret 2021



Nia Aldina  
158220015

## **HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

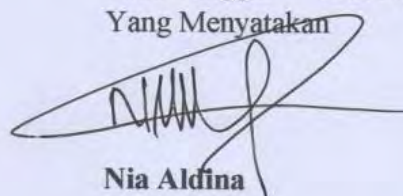
Nama : Nia Aldina  
NPM : 158220015  
Program Studi : Agribisnis  
Fakultas : Pertanian  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul :“ Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kelapa Muda (*Cocos Nucifera L*) ( Studi Kasus: Kecamatan Medan Kota, Kelurahan Teladan Barat )”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pengkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Medan  
Pada Tanggal : Maret 2021  
Yang Menyatakan

  
Nia Aldina

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha kecil dalam meningkatkan pendapatan pedagang kelapa muda (*Cocos Nucifera L*) (studi kasus : kecamatan medan kota, kelurahan teladan barat). Tujuan Penelitian ini : untuk mengetahui pendapatan yang di peroleh pada usaha pedagang kecil kelapa muda di kecamatan medan kota kelurahan teladan barat. untuk mengetahui strategi pengembangan usaha pedagang kecil kelapa muda di Kecamatan Medan Kota Kelurahan Teladan Barat. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan oktober-november 2019. Pada penelitian ini sampel yang diambil berdasarkan kriteria yaitu hanya pengusaha yang memiliki usaha es kelapa muda yang berbahan kelapa muda dari populasi yang berjumlah 24 pengusaha hanya 17 pengusaha. Metode penelitian ini bersifat deskriptif dengan sumber data primer yang diperoleh dari penyebaran kuesioner kepada responden. Hasil penelitian ini : Dari hasil perhitungan peneliti pada usaha es kelapa muda dengan nilai r/c ratio sebesar 1,35 lebih dari satu. Pendapatan yang di dapat sebesar Rp 103.000,- dari total rata-rata penerimaan Rp 390.000,- dibagi biaya rata-rata proses penjualan sebesar Rp 287.000, berdasarkan hasil penelitian strategi pengembangan usaha merupakan pilihan strategi yang dilakukan pengusaha di kecamatan medan kota, kelurahan teladan barat untuk merebut peluang pasar. pengusaha dapat memperoleh keunggulan bersaing yang lebih tinggi dibandingkan dengan pesaingnya jika dia dapat memberikan harga jual yang lebih murah dari harga yang diberikan oleh pesaingnya dengan nilai atau kualitas produk yang sama.

**Kata Kunci : Biaya, Strategi Pengembangan, Pendapatan, Kelapa Muda**

## ABSTRACT

This study aims to determine the small business development strategy in increasing the income of young coconut traders (*Cocos Nucifera L*) (Case Study: Medan Kota District, Teladan Barat Village). The objectives of this study were: to determine the income earned from small coconut traders in Medan City, Teladan Barat Village. This is to determine the strategy for developing young coconut small traders in Medan City, Teladan Barat Village. This research was conducted in October- november 2019. In this study the samples were taken based on the criteria, namely only entrepreneurs who had young coconut ice-based businesses from a population of 24 entrepreneurs, only 17 entrepreneurs. this research method is descriptive with primary data sources obtained from distributing questionnaires to respondents. The results of this study: From the results of the researcher's calculations on the young coconut Ice business with an R / C ratio of 1.35 more than one. the income earned is Rp. 103,000, - from the average total income of Rp. 390,000, - divided by the average cost of the sales process of Rp. 287,000. Based on the results of research on business development strategies, it is a strategic choice made by entrepreneurs in medan kota sub-district, western exemplary village to seize market opportunities. entrepreneurs can gain a higher competitive advantage than their competitors if they can provide a selling price that is cheaper than the price given by its competitors with the same value or product quality.

**Keywords: Cost, Development Strategy, Income, Young Coconut**

## RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan pada tanggal 12 Agustus 1997 di Pulo Padang, Kabupaten Mandailing Natal Sumatera Utara. Anak kedua dari 4 bersaudara dari pasangan Herman dan Rosidah.

Pendidikan Sekolah Dasar di SD Negeri 142686 Pulo Padang, Kecamatan Lingga Bayu Kabupaten Mandailing Natal pada tahun 2009 dan Tsanawiyah Pondok Pesantren Darul Ikhlas Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal pada tahun 2012, Selanjutnya pendidikan Madrasah Aliyah Negeri Kecamatan Padang Sidempuan Utara, Kabupaten Mandailing Natal pada tahun 2015.

Pada bulan September 2015, menjadi mahasiswa pada Fakultas Pertanian Universitas Medan Area pada Program Studi Agribisnis, selama mengikuti perkuliahan pada tahun ajaran. Penulis melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT Perkebunan Nusantara IV Ajamu Kecamatan Panai Hulu Kabupaten Labuhan Batu.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penulisan penelitian ini yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kelapa Muda (*Cocos Nucifera L*) (Di Kecamatan Medan Kota ,Kelurahan Teladan Barat).**

Penulisan skripsi ini dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian di Fakultas Pertanian Universitas Medan Area Tahun 2020/2021. Penulis telah banyak menerima bimbingan, saran, motivasi dan doa dari berbagai pihak selama penulisan skripsi penelitian ini. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan, yaitu kepada :

1. Bapak Dr. Ir. Syahbudin Hasibuan, M.Si, selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
2. Ibu Ir.Azwana, MP selaku Wakil Dekan Bidang Akademik Fakultas Pertanian Universitas Medan Area
3. Bapak Ir. Rizal Aziz, MP, selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
4. Ibu Virda Zikria SP, MSc selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
5. Ibu Mitra Musika Lubis,SP, M.Si, selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pemikiran dalam membantu penulis untuk menyelesaikan penelitian ini.



6. Bapak Ir.Gustami Harahap, MP selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pemikiran dalam membantu penulis untuk menyelesaikan penelitian ini.
7. Kepada Orang tua Penulis Nia Aldina Lubis Mengucapkan beribu terimakasih yang telah banyak memberikan doa dan dukungan dengan penuh ketulusan dan cinta kasih dalam penyelesaian studi pada program studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
8. Kepada sahabat-sahabat Fakultas Pertanian terimakasih atas kebersamaan dan kerjasamanya selama ini ,Terutama kepada Jensos,Risma yanti harahap sp, Ririn anggraini sp ,Sellawati, Regita ,Mondang, dll yang tidak bisa disebutkan namanya satu persatu.
9. Dan kepada orang yang selalu ada di balik layar Hendrico nababan sp ,terima kasih yang selalu membantu,selalu ada dan berperan dalam skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dikarenakan keterbatasan waktu, fasilitas dan pengetahuan penulis. Oleh karena itu, penulis sangat menghargai kritik dan saran yang membangun untuk menyempurnakan skripsi ini. Dan semoga ini dapat bermanfaat.

Medan, Januari 2021

Nia Aldina Lubis

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>ii</b>
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xi</b>
<b>I. PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan penelitian.....	4
1.4 Manfaat penelitian.....	5
1.5 Kerangka pemikiran .....	5
<b>II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>7</b>
2.1 Tanaman Kelapa Muda .....	7
2.2 Panen dan Pasca Panen Kelapa Muda.....	8
2.3 Pengolahan Pasca Panen Kelapa Muda.....	10
2.4 Strategi .....	10
2.4.1.Strategi Pengembangan Usaha Kecil .....	10
2.5 Pengembangan .....	15
2.6 Pendapatan .....	17
2.6.1.Pengertian Pendapatan .....	17
2.7 Penelitian Terdahulu .....	18
<b>III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>25</b>
3.1 Lokasi Dan Waktu Penelitian.....	25
3.2 Populasi dan Sampel .....	25
3.3 Teknik Pengumpulan data.....	26
3.4 Teknik Analisis data.....	27
3.4.1.Analisis Deskriptif .....	27
3.4.2.Menghitung Pendapatan Pedagang Kelapa Muda .....	27
3.4.3.Strategi Pengembangan.....	29
3.5 Defenisi Operasional Variabel .....	31
3.5.1.Defenisi .....	31
3.5.2.Batas Operasional .....	32
<b>IV GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN.....</b>	<b>34</b>
4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	34

4.1.1. Geografis dan Iklim .....	34
4.1.2. Kependuduk .....	34
4.1.3. Pendidikan.....	34
4.2. Karakteristik Responden .....	34
4.2.1. Usia .....	34
4.2.2. Pendidikan.....	35
4.2.3. Lama Usaha .....	36
<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>38</b>
5.1. Alat dan Proses Produksi Es Kelapa Muda.....	38
5.1.1. Alat - Alat Yang Digunakan .....	38
5.1.2. Penerimaan dan Pendapatan Usaha.....	43
5.2. Strategi Pengembangan .....	46
5.2.1. Strategi Pengembangan Dalam Perluasan Skala Usaha.....	46
5.2.2. Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perluasan Cakupan Usaha .....	54
<b>VI KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>59</b>
6.1. Kesimpulan .....	59
6.2. Saran.....	59
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>61</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data pemilik pedagang kaki lima usaha kelapa muda.....	26
Tabel 2. Rata rata biaya tetap yang di keluarkan setiap proses penjualan produk .....	39
Tabel 3. Rata rata biaya variabel perhari proses penjualan es kelapa muda.....	40
Tabel 4. Penerimaan rata- rata per satu hari proses penjualan es kelapa muda.....	43
Tabel 5. Biaya penjualan penerimaan dan pendapatan usaha es kelapa muda.....	44
Tabel 6. Tabel tingkat kelayakan usaha per hari proses produksi es kelapa muda.....	45
Tabel 7. Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukan dan pengeluaran pengusaha.....	46
Tabel 8. Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukan dan pengeluaran pengusaha.....	46
Tabel 9. Keterbatasan pengetahuan bersaing dengan usaha lainnya meyebabkan rendahnya pendapatan .....	47
Tabel 10. Semakin luas jaringan dalam penjualan dan pembelian hasil produksi maka kinerja usaha akan semakin meningkat.....	47
Tabel 11. Saya rasa promosi sangat penting untuk pengembangan usaha es kelapa muda.....	48
Tabel 12. Promosi melalui sosmed seperti WA, IG dll sebagai sarana promosi es kelapa muda.....	48
Tabel 13. Selain rasa yang original penambahan rasa lain terhadap es kelapa muda sangat cocok untuk penarik konsumen .....	49
Tabel 14. Pelayanan dengan menggunakan senyum dan ramah yang maksimal sangat berguna untuk menarik pelanggan .....	49
Tabel 15. Lokasi yang bersih dan strategi sangatlah berpengaruh pada daya tarik konsumen .....	50

Tabel 16. Kualitas bahan pilihan dan harga yang terjangkau menjadi daya tarik konsumen untuk datang kembali .....	50
Tabel 17. Pengusaha wajib untuk mengurus dan memiliki izin usaha dari instansi pemerintah yang sesuai dengan bidangnya .....	51
Tabel 18. Pemerintah menawarkan izin usaha dan tempat yang sesuai permintaan pedagang. ....	51
Tabel 19. Pemberian izin tempat usaha kepada pedagang kelapa muda atau badan usaha agar tidak menimbulkan gangguan atau kerusakan lingkungan di lokasi tertentu .....	52
Tabel 20. Evaluasi harian sangat membantu strategi penjualan kedepannya agar mengetahui pesaing sebenarnya. ....	52
Tabel 21. Pembuatan strategi - strategi baru untuk penguasai pasar. ....	53
Tabel 22. Inventaris perlu ditingkatkan agar mampu melayani permintaan pasar yang besar jumlahnya.....	53
Tabel 23. Target penambahan wilayah untuk pedagang es kelapa muda harus diperluas .....	54

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Bagan Kerangka Pemikiran.....	6
Gambar 2. Sebaran usia responden .....	34
Gambar 3. Sebaran pendidikan responden.....	35
Gambar 4. Lama usaha es kelapa muda .....	36

## DAFTAR LAMPIRAN

1. Kuesioner.....	63
2 . Pertanyaan Responden .....	65
3 . Identitas responden.....	66
4 . Bahan Baku .....	67
5 . Dokumentasi .....	80
6 . Surat Pengantar Riset .....	82
7 . Surat Selesai Riset.....	83

## I. PENDAHULUAN

### I.1 Latar Belakang

Buah kelapa merupakan bagian paling penting dari tanaman kelapa karena mempunyai nilai ekonomis dan gizi yang tinggi. Buah kelapa tua terdiri dari empat komponen utama, yaitu 35 persen sabut, 12 persen tempurung, 28 persen daging buah, dan 25 persen air kelapa. Daging buah kelapa selain nikmat disantap langsung (terutama kelapa muda), dapat diproses lebih lanjut. Hal ini dikarenakan pada umumnya produk pertanian memiliki sifat yang mudah rusak, maka produk pertanian harus segera dipasarkan dalam bentuk segar atau dapat diolah menjadi bahan pangan tahan simpan (Shantybio, 2006).

Buah kelapa muda merupakan salah satu produk tanaman tropis yang unik karena disamping komponen daging buahnya dapat langsung dikonsumsi, juga komponen air buahnya dapat langsung diminum tanpa melalui pengolahan. Keunikan ini ditunjang oleh sifat fisik dan komposisi daging dan air kelapa, sehingga produk ini sangat digemari konsumen baik anak-anak maupun orang dewasa (Rindengan Barlina, 2007).

Air kelapa masih dapat dimanfaatkan secara optimal karena mengandung beberapa kelebihan diantaranya adalah kandungan zat gizinya yang tinggi meliputi protein, vitamin, mineral serta gula yang baik bagi tubuh. Kandungan gula pada air kelapa berkisar antara 1,7-2,6%, terdiri dari glukosa, sukrosa, dan fruktosa. Kelebihan lain yang dimiliki air kelapa adalah dapat digunakan sebagai anti racun yaitu tanin, enzim pengurai racun dan kaya akan elektrolit sehingga



cocok untuk dibuat minuman 2 isotonik sebagai pengganti cairan tubuh yang keluar dan pengganti elektrolit saat dehidrasi untuk kasus diare (Irawan, 2007).

Es kelapa muda merupakan minuman yang terbuat dari bahan kelapa muda, minuman ini sangat disukai karena memiliki rasa yang segar dan nikmat. Bahan baku pembuatan dari es kelapa muda ini alami sehingga banyak orang yang menyukai jenis minuman ini. Rasa air kelapa muda yang segar mampu menyehatkan tubuh dan mencegah terjadinya keracunan serta daging kelapa muda yang lembut memiliki banyak kandungan vitamin yang baik untuk tubuh.

Es kelapa muda dapat dijumpai di pedagang kaki lima sampai dengan restaurant. Es Kelapa muda ini digemari mulai anak kecil hingga orang dewasa. Es kelapa muda khas Jombang ini berbahan dasar dari kelapa muda yang diserut kemudian diberi gula dan es. Minuman ini menjadi khas karena mendapat bahan tambahan berupa nata de coco, alpukat dan durian yang dilengkapi dengan susu cair. Bahan tambahan tersebut yang membuat es ini menjadi nikmat. Es kelapa muda juga termasuk golongan minuman yang masih sangat populer. Kebanyakan orang hanya mengenal es kelapa muda dengan bahan tambahan buah-buahan. Sama halnya dengan daerah lain es kelapa muda disajikan dengan bahan tambahan buah-buahan. Khasiat yang ada pada buah kelapa membuat banyak orang lebih memilih es kelapa muda untuk dijadikan minuman. Hal ini membuat peluang usaha dari es kelapa muda semakin diminati dan sangat bagus untuk dijalankan. Konsumen cenderung menyukai dan memilih produk es kelapa muda dengan inovasi yang baru yaitu variasi rasa, warna, aroma serta variasi lain yang menjadi 3 pendukungnya.

Hal tersebut merupakan atribut-atribut produk yang terdapat pada es kelapa muda yang mempengaruhi konsumen. Adanya berbagai macam usaha es kelapa muda yang ditawarkan di pasaran tentunya membuat konsumen dihadapkan dengan berbagai alternatif yang ada sehingga konsumen cenderung mempunyai preferensi tertentu sebelum melakukan proses pengambilan keputusan. Kegunaan preferensi konsumen terhadap barang atau jasa adalah untuk mengetahui apakah barang atau jasa tersebut sesuai dengan yang diinginkan konsumen selama ini. Oleh karena itu, para pelaku usaha es kelapa muda harus mampu merumuskan strategi yang tepat untuk menghadapi persaingan sehingga mampu bertahan. Rasa yang akan dijadikan untuk penelitian yaitu es kelapa muda sirup nangka, es kelapa muda sirup pandan dan es kelapa sirup gula merah. Pengembangan es kelapa muda sebagai minuman perlu memperhatikan segi rasa, aroma, warna, kebersihan, kemasan, harga. Pemberian tambahan berupa variasi rasa merupakan sebuah alternatif agar produk minuman tersebut dapat diterima oleh masyarakat luas.

Karakteristik usaha sector informal khususnya pedagang kelapa muda kaki lima di Kecamatan Medan Kota Kelurahan Teladan Barat pada umumnya untuk meningkatkan pendapatan hasil usahanya dan menciptakan strategi – strategi didalam mengembangkan usahanya sehingga dapat bersaing antara sesama pedagang Kaki lima dalam memperoleh hasil yang memuaskan. Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk berusaha mengkaji bagaimana strategi pengembangan usaha sector informal dalam meningkatkan pendapatan pedagang elapa muda di Kecamatan Medan Kota Kelurahan Teladan Barat. Karena penulis melihat Bisnis es kelapa muda tampaknya masih menjadi pilihan bagi sejumlah

orang untuk meraup keuntungan. karena, omset dari bisnis ini biasa mencapai jutaan rupiah walaupun terkadang ada penertipan pedagang kaki lima yang dimana Para Pedagang Kaki Lima (PKL) yang umumnya tidak memiliki keahlian khusus mengharuskan mereka bertahan dalam suatu kondisi yang memprihatinkan, dengan begitu banyak kendala yang harus di hadapi diantaranya kurangnya modal, tempat berjualan yang tidak menentu, kemudian ditambah dengan berbagai aturan seperti adanya Perda yang melarang keberadaan mereka. Melihat kondisi seperti ini, maka seharusnya semua tindakan pemerintah didasarkan atas kepentingan masyarakat atau ditujukan untuk kesejahteraan rakyat atau dalam hal ini harus didasarkan pada asas oportunitas. Berdasarkan latar belakang di atas peneliti tertarik untuk meneliti dan menyusun skripsi dengan judul “ Strategi Pengembangan Usaha kecil Dalam Meningkatkan Pendapatan Kelapa Muda Kecamatan Medan kotaKelurahan Teladan Barat

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah, dirumuskan masalah penelitian sabagai berikut :

1. Berapa besar pendapatan yang diperoleh pada usaha pedagang kecil kelapa muda di Kecamatan Medan Kota Kelurahan Teladan Barat?
2. Bagaimana starategi pengembangan usaha pedagang kecil kelapa muda di Kecamatan Medan Kota, Kelurahan Teladan Barat ?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

1. untuk mengetahui pendapatan yang diperoleh pada usaha pedagang kecil kelapa muda di Kecamatan Medan Kota Kelurahan Teladan Barat.

2. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha pedagang kecil kelapa muda di Kecamatan Medan Kota Kelurahan Teladan Barat.

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

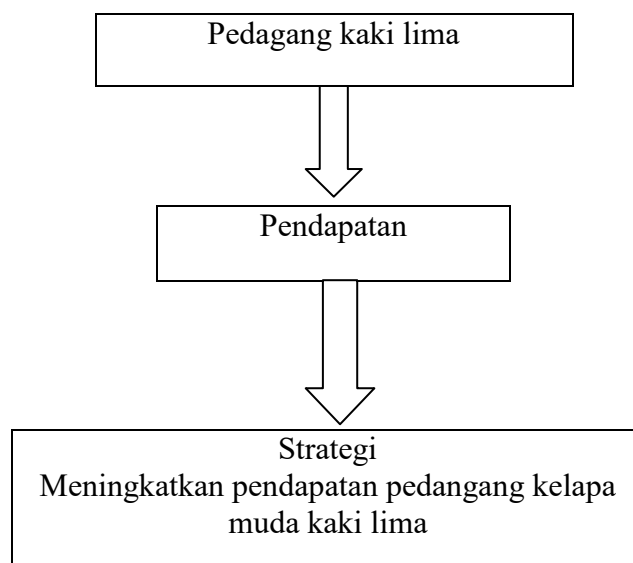
1. Sebagai bahan informasi kepada Pemerintah Kota dalam pembinaan sektor informal pedagang kaki lima di Kecamatan Medan Kota Kelurahan Teladan Barat.
2. Sebagai bahan informasi bagi para pelaku usaha pedagang kelapa muda dalam mengembangkan usahanya.
3. Sebagai sumber informasi kepada para usaha kelapa muda Kecamatan Medan Kota Kelurahan Teladan Barat.
4. Sebagai sumber informasi kepada pengusaha kecil kelapa muda dan pemerintah untuk menyediakan tempat usaha kecil kelapa muda.

#### **1.5. Kerangka Pemikiran**

Dalam penelitian, peneliti menggunakan teknik pengembangan usaha sebagai strategi pengembangan usaha yang mempertimbangkan aspek internal maupun aspek eksternal usaha yaitu perluasan usaha skala usaha dan perluasan cakupan usaha. Hal ini yang perlu digaris bawahi adalah setiap perusahaan atau unit usaha yang harus diukur secara tersendiri guna penerapan strategi yang paling tepat.

Berdasarkan uraian diatas maka kerangka pemikiran penelitian ini adalah sebagai berikut .

Suryana (2001:115)



Gambar 1 Bagan Kerangka Pemikiran

Pedagang kaki lima adalah orang-orang dengan modal yang relatif kecil/sedikit berusaha (produksi-penjual barang-barang/jasa-jasa) untuk memenuhi kebutuhan kelompok konsumen tertentu dalam masyarakat”. Usaha itu dilakukan pada tempat-tempat yang dianggap strategis dalam suasana informal (Eridian dalam Sudaryanti : 2000).

Pendapatan yaitu pendapatan yang berasal dari kegiatan skala usaha tani dan peternak setiap tahun, dimana salah satu sumber umum atau kategori pendapatan skala usaha tani diperoleh melalui tanaman, ternak dan hasil-hasilnya berupa daging dan telur (Rasyaf, 2001).

Strategi adalah cara untuk mencapai tujuan jangka panjang. Strategi bisnis bisa berupa perluasan geografis, diversifikasi, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, rasionalisasi karyawan, divestasi, likuidasi dan joint venture (David 2004).

## II TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Tanaman Kelapa Muda

Kelapa merupakan tumbuhan asli daerah tropis, yakni daerah yang terletak di sepanjang garis katulistiwa. Di daerah-daerah tropis tersebut, tanaman kelapa banyak tumbuh dan dibudidayakan oleh sebagian besar petani. Di Indonesia, banyak ditemukan hampir seluruh provinsi, dari daerah pantai yang datar sampai ke daerah pegunungan yang agak tinggi. Di daerah yang padat penduduknya, misalnya di Jawa dan Bali, tanaman kelapa lebih banyak ditanam di tanah tegalan atau tanah perkarangan, sedangkan di daerah yang jarang penduduknya, misalnya di daerah transmigrasi, tanaman kelapa banyak ditanam di lahan yang luas yang berpola monokultur perkebunan kelapa (Warisno, 2003).

Tanaman kelapa juga merupakan tanaman yang serbaguna. Hampir seluruh bagian tanaman yang dapat dimanfaatkan bagi kehidupan manusia. Dari pohon kelapa dapat diperoleh bahan makanan dan minuman, bahan industri, bahan bangunan, alat-alat rumah tangga, dan sebagainya.

Kelapa muda merupakan salah satu minuman pelepas dahaga yang banyak disukai orang. Selain segar, katanya kelapa muda memiliki banyak manfaat kesehatan dibanding yang sudah tua. Buah kelapa memiliki nama latin *Cocos nucifera*. Secara umum, air buah ini mengandung 16 kalori dan 4,1 gram gula. Sedangkan daging yang terkandung di dalamnya mengandung 77 kalori, 1,4 gram protein, 3,6 gram lemak, 10 gram gula, 257 gram kalium, dan 6 miligram vitamin.

*Cocos nucifera* ternyata juga mengandung kalium yang lebih tinggi ketimbang minuman olahraga. Bahkan lebih tinggi dibandingkan apabila Anda memakan empat buah pisang.

Klasifikasi Ilmiah Tanaman Kelapa Kerajaan : *Plantae*, Ordo : *Arecales*,  
Famili : *Arecaceae*, Upafamili : *Arecoideae*, Bangsa : *Cocoeae*, Genus : *Cocos*,  
Spesies : *C.nucifera*, Nama binomial : *Cocos nucifera*.

Jika Anda ingin memenuhi kebutuhan cairan Anda, konsumsilah *Cocos nucifera* yang muda. Pasalnya, air yang terkandung pada kelapa muda jauh lebih banyak dibandingkan dengan yang tua. kandungan daging buah yang muda lebih sedikit dibanding yang tua. Hal ini karena lebih dari 95 persen isi kelapa muda adalah air. Meski begitu, tidak semua kelapa muda mengandung air yang berlimpah. Pasalnya, jumlah air per butir buah sangat bervariasi tergantung pada dari ukuran buahnya. Komposisi gizinya pun juga sangat bervariasi, tergantung dari varietas kelapa dan umur buahnya.

Tanaman kelapa mempunyai nilai ekonomi tinggi dan tumbuh baik di daerah tropis dengan suhu sekitar 27 °C dan dapat dijumpai baik di dataran rendah maupun dataran tinggi. Pohon kelapa ini dapat tumbuh dan berbuah dengan baik di daerah dataran rendah dengan ketinggian 0 - 450 m dari permukaan laut. Pada dataran tinggi dengan ketinggian antara 450 - 1000 m dari permukaan laut, walaupun pohon ini dapat tumbuh, waktu berbuahnya lebih lambat, produksinya lebih sedikit dan kadar minyaknya rendah (Amin dan Sarmidi, 2009).

## 2.2. Panen dan Pasca Panen Kelapa Muda

Untuk kelapa jenis dalam, umur berbuah setelah 8-10 tahun, dan umur bisa mencapai 60 – 100 tahun dengan produksi yang diharapkan adalah kopra. Untuk kelapa jenis genjah berbuah setelah umur 3 – 4 tahun dan berbuah maksimal pada

saat umur 9 – 10 tahun, dan bisa mencapai umur 30 – 40 tahun kurang bagus untuk kopra karena daging buahnya yang lunak.

Panen buah kelapa dilakukan menurut kebutuhannya. Jika kelapa yang diinginkan dalam keadaan kelapa masih muda kira-kira umur buah 7 -8 bulan dari bunganya. Jika ingin mengambil buah tua untuk santan atau kopra dipanen di saat umur sudah mencapai 12-14 bulan dari berbunga atau jika sudah tidak lagi terdengar suara air di dalam buahnya.

Untuk kelapa jenis dalam, umur berbuah setelah 8-10 tahun, dan umur bisa mencapai 60 – 100 tahun dengan produksi yang diharapkan adalah kopra. Untuk kelapa jenis genjah berbuah setelah umur 3 – 4 tahun dan berbuah maksimal pada saat umur 9 – 10 tahun, dan bisa mencapai umur 30 – 40 tahun kurang bagus untuk kopra karena daging buahnya yang lunak.

Panen buah kelapa dilakukan menurut kebutuhannya. Jika kelapa yang diinginkan dalam keadaan kelapa masih muda kira-kira umur buah 7 -8 bulan dari bunganya. Jika ingin mengambil buah tua untuk santan atau kopra dipanen di saat umur sudah mencapai 12-14 bulan dari berbunga atau jika sudah tidak lagi terdengar suara air di dalam buahnya.

Pengolahan buah kelapa yang tua pada akhir-akhir ini mulai mengarah pada pemanfaatan minyak kelapa murni atau virgin coconut oil yang mampu meningkatkan nilai jual dari produk kelapa, ataupun masih dalam bentuk nira (legen =Jawa) untuk keperluan industri gula kelapa, nata de coco, asam cuka, produk minuman dan substrat,serta alkohol yang juga mampu meningkatkan nilai jual dari produk kelapa.



### 2.3. Pengolahan Pasca Panen Kelapa Muda.

Dalam bidang pertanian istilah pasca panen diartikan sebagai tindakan atau perlakuan yang diberikan pada hasil pertanian setelah panen sampai komoditas berada di tangan konsumen. Istilah tersebut secara keilmuan lebih tepat disebut pasca produksi (*postproduction*) yang dapat dibagi dalam dua bagian atau tahapan, yaitu pasca panen (*postharvest*) dan pengolahan (*processing*). Penanganan pasca panen (*postharvest*) sering disebut juga sebagai pengolahan primer (*primary processing*) merupakan istilah yang digunakan untuk semua perlakuan dari mulai panen sampai komoditas dapat dikonsumsi “segar” atau untuk persiapan pengolahan berikutnya. Umumnya perlakuan tersebut tidak mengubah bentuk penampilan atau penampakan, kedalamnya termasuk berbagai aspek dari pemasaran dan distribusi. Pengolahan (*secondary processing*) merupakan tindakan yang mengubah hasil tanaman ke kondisi lain atau bentuk lain dengan tujuan dapat tahan lebih lama (*pengawetan*), mencegah perubahan yang tidak dikehendaki atau untuk penggunaan lain, di dalamnya termasuk pengolahan pangan dan pengolahan industri.

Pengolahan pasca panen merupakan kegiatan yang dilakukan dari tahap bahan baku ke bahan siap konsumsi melibatkan dari panen kepenjual, dan penjual kepengolah dengan membuat penambahan rasa seperti penambahan gula merah, es kristal, jeruk nipis dan sebagainya

### 2.4. Strategi

#### A. Pengertian Strategi

Menurut *bussines dictionary*, pengertian strategi adalah metode atau rencana yang dipilih untuk membawa masa depan yang diinginkan, seperti

pencapaian tujuan atau solusi untuk masalah pengertian strategi adalah seni dan ilmu perencanaan dan memanfaatkan sumber daya untuk penggunaan yang paling efisien dan efektif. Istilah strategi berasal dari kata Yunani untuk ahli militer atau memimpin pasukan. Menurut Glueck dan Jauch dalam Yasmine Amalia, strategi adalah rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan, yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi. sehingga dapat kita simpulkan pengertian Strategi secara umum dan khusus yaitu:

1. Pengertian Umum strategi adalah proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.
2. Pengertian Khusus Strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Saat ini ada sebuah pencampuran kata antara strategi dengan taktik. Dalam hal pengertian, taktik ini memiliki ruang lingkup yang lebih kecil dengan waktu yang lebih singkat.
3. Untuk memudahkan pengertian antara strategi dan taktik, kita bisa menggunakan kata tanya “apa” dan “bagaimana”. Jika kita akan memutuskan “apa” yang seharusnya kita lakukan maka kita akan memutuskan suatu strategi. Jika kita akan memutuskan “bagaimana” untuk mengerjakan sesuatu

maka itulah yang dinamakan taktik. Sehingga dapat disimpulkan bahwa taktik merupakan penjabaran operasional jangka pendek dari strategi agar strategi tersebut dapat diterapkan. Dari uraian diatas maka dapat kita simpulkan bahwa strategi memiliki beberapa sifat, yaitu :Menyatu (*unified*) yaitu : menyatukan seluruhh bagian-bagian dalam organisasi, Menyeluruh (*comprehensif*) yaitu : mencangkup seluruh aspek dalam organisasi, Integral (*integrated*) yaitu : seluruh strategi akan cocok/ sesuai untuk seluruh tingkatan.

## **B. Tipe - Tipe Strategi**

Menurut Rangkuti (2000:6-7), pada prinsipnya strategi dapat dikelompokkan berdasarkan 3 tipe strategi yaitu :

1. Strategi Manajemen Meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro, misalnya : strategi pengembangan produk, penetapan harga, akuisisi, pengembangan pasar, dan sebagainya.
2. Strategi Investasi Merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi, misalnya apakah perusahaan ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali suatu divisi baru ataaau strategi divestasi, dan sebagainya.
3. Strategi Bisnis Sering juga disebut sebagai strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi– fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi produksi atau operasional, strategi distribusi dan sebagainya.

### C. Tahapan Perencanaan Strategis

Proses penyusunan perencanaan strategis menurut Rangkuti (2000:21) melalui tahap-tahap berikut ini, yaitu:

1. Tahap Pengumpulan Data Tahap ini pada dasarnya tidak hanya sekedar kegiatan pengumpulan data, tetapi juga merupakan suatu kegiatan pengklasifikasian dan praanalisis. Pada tahap ini data dapat dibedakan menjadi dua, yaitu data eksternal dan data internal. Data eksternal dapat diperoleh dari lingkungan di luar perusahaan, seperti: Analisis pasar, Analisis competitor, Analisis komunitas, Analisis pemasok, Analisis pemerintah, Analisis kelompok kepentingan tertentu Data internal dapat diperoleh didalam perusahaan itu sendiri, seperti:
  2. a. Laporan keuangan (Neraca, Laba- Rugi, Cash Flow, Struktur Pendanaan).
  - b. Laporan kegiatan sumber daya manusia (jumlah karyawan, pendidikan, keahlian, pengalaman, gaji, *turn-over*).
  - c. Laporan kegiatan operasional
  - d. Laporan kegiatan pemasaran

#### 2.4.1. Strategi Pengembangan Usaha Kecil

Strategi memiliki arti bahwa semua kegiatan yang ada dalam lingkup perusahaan termasuk di dalamnya pengalokasian sumber daya yang dimiliki perusahaan. Menurut Rangkuti (2006:4), konsep-konsep strategi ada 2, yaitu: (1) *Distinctive Competence*, merupakan tindakan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya. Suatu perusahaan yang memiliki kekuatan yang tidak mudah ditiru oleh perusahaan pesaing dipandang sebagai perusahaan yang memiliki „*Distinctive Competence*”.

*Distinctive Competence* menjelaskan kemampuan spesifik suatu organisasi. Identifikasi *Distinctive Competence* dalam suatu organisasi meliputi keahlian tenaga kerja dan kemampuan sumber daya. Dua faktor tersebut menyebabkan perusahaan dapat lebih unggul dibandingkan pesaingnya, keahlian sumber daya manusia yang tinggi muncul dari kemampuan membentuk fungsi khusus yang lebih efektif dibandingkan dengan pesaing. Dengan memiliki kemampuan melakukan riset pemasaran yang lebih baik, perusahaan dapat mengetahui secara tepat semua keinginan konsumen sehingga dapat menyusun strategi-strategi pemasaran yang lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya. Semua kekuatan tersebut dapat diciptakan melalui penggunaan seluruh potensi sumber daya yang dimiliki perusahaan, seperti peralatan dan proses produksi yang canggih, penggunaan jaringan saluran distribusi yang cukup luas, penggunaan sumber bahan baku yang tinggi kualitasnya dan brand image yang positif serta sistem reservasi yang terkomputerisasi, (2) *Competitive Advantage*, merupakan pilihan strategi yang dilakukan perusahaan untuk merebut peluang pasar. Perusahaan dapat memperoleh keunggulan bersaing yang lebih tinggi dibandingkan dengan pesaingnya jika dia dapat memberikan harga jual yang lebih murah dari harga yang diberikan oleh pesaingnya dengan nilai atau kualitas produk yang sama. Harga jual yang lebih rendah dapat dicapai oleh perusahaan tersebut karena dia dapat memanfaatkan skala ekonomis, efisiensi produksi, penggunaan teknologi, kemudahan akses dengan bahan baku dan sebagainya. Perusahaan juga dapat melakukan strategi diferensiasi dengan menciptakan persepsi terhadap nilai tertentu pada konsumennya. Selain itu, strategi fokus juga dapat diterapkan untuk

memperoleh keunggulan bersaing sesuai dengan segmentasi dan pasar sasaran yang diharapkan

## 2.5. Pengembangan

Pengertian Pengembangan Sehubungan dengan pengembangan usaha, hal ini tergantung pada kemampuan pengusaha dan pengelolanya dalam usahanya setiap hari. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan. Pengembangan merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawai. Pengembangan lebih di tekankan pada peningkatan pengetahuan untuk melakukan pekerjaan pada masa yang akan datang, yang dilakukan melalui pendekatan yang terintergrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja.

Menurut Ismail (2006) pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melalui pemberian bimbingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri. Sedangkan menurut Mangkuprawira menyatakan bahwa pengembangan merupakan upaya meningkatkan pengetahuan yang mungkin digunakan segera atau sering untuk kepentingan di masa depan. Pengembangan adalah setiap usaha memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang, dengan memberikan informasi mempengaruhi sikap-sikap atau menambah kecakapan. Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan adalah segala sesuatu yang dilaksanakan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang

sekarang maupun yang akan datang memberikan informasi, pengarahan, pengaturan, dan pedoman dalam pengembangan usaha.

Tahapan Pengembangan Usaha Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, seseorang wirausaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut:

- a. Memiliki ide usaha awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya sense of business yang kuat dari seorang wirausaha.
- b. Penyaringan ide/konsep usaha pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktifitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.
- c. Pengembangan rencana usaha (*Business Plan*) wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha (*business plan*), para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.

d. Implementasi rencana usaha dan pengendalian usaha rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan bagi dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, 20 seorang wirausaha akan mengerahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.

## **2.6. Pendapatan**

### **2.6.1. Pengertian Pendapatan**

Pendapatan yaitu pendapatan yang berasal dari kegiatan skala usaha tani dan peternak setiap tahun, dimana salah satu sumber umum atau kategori pendapatan skala usaha tani diperoleh melalui tanaman, ternak dan hasil-hasilnya berupa daging dan telur (Rasyaf, 2001).

Pendapatan (keuntungan) adalah selisih antara penerimaan dengan semua biaya. Rumusnya,  $Pd = TR - TC$  dimana Pd adalah pendapatan, TR adalah total penerimaan dan TC adalah total biaya. Selanjutnya dikatakan, bahwa penerimaan diperoleh dari produksi fisik dikalikan dengan harga produksi. Total pendapatan bersih diperoleh dari total penerimaan dikurangi dengan total biaya dalam suatu produksi (Soekartawi, 2002).

Soekartawi (2002), menyatakan bahwa keuntungan adalah selisih antara penerimaan total dan biaya-biaya. Biaya ini dalam banyak kenyataan, dapat diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap (seperti sewa tanah, pembelian alat pertanian) dan biaya tidak tetap (seperti biaya yang dikeluarkan untuk membeli



bibit, pupuk, obat-obatan, pembayaran tenaga kerja. Selanjutnya, menurut Cahyono (1995) bahwa pendapatan skala usaha tani ada dua macam yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih (keuntungan). Pendapatan kotor skala usaha tani yaitu keseluruhan hasil atau nilai uang dari hasil skala usaha tani. Pendapatan bersih skala usaha tani yaitu jumlah pendapatan kotor skala usaha tani dikurangi dengan biaya.

Perskala usahaan pada umumnya berskala usaha untuk memaksimalkan laba, yaitu selisih antara penerimaan total dengan biaya total. Sedangkan laba ekonomis adalah selisih positif antara penerimaan dan biaya (termasuk biaya kepada pemilik). Selanjutnya dikatakan bahwa penerimaan perskala usahaan 10 bersumber dari pemasaran atau penjualan hasil skala usaha, seperti panen tanaman dan barang olahan seperti panen dari peternakan dan barang olahannya (Soekartawi (1995).

Pendapatan atau keuntungan merupakan tujuan setiap jenis skala usaha. Keuntungan dapat dicapai jika jumlah penerimaan yang diperoleh dari hasil skala usaha lebih besar dari pada jumlah pengeluarannya. Semakin tinggi selisih tersebut, semakin meningkat keuntungan yang dapat diperoleh. Bisa diartikan pula bahwa secara ekonomi skala usaha tersebut layak dipertahankan atau ditingkatkan. Jika situasinya terbalik, skala usaha tersebut mengalami kerugian dan secara ekonomis sudah tidak layak dilanjutkan (Soekartawi, 2003).

## 2.7. Penelitian Terdahulu

Mengutip dari jurnal Sitti Hairani Idrus (2009) yang berjudul Strategi Pengembangan Usaha Sektor Informal Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedangang kaki Lima Di (Kecamatan Kambu Kota Kendari). Penelitian ini

bertujuan untuk Mengaetahui pengembangan usaha Sektor Informal Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedangang kaki Lima di Kecamatan Kambu Kota Kendari.

Metode penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dimana dalam penelitian yang dilakukan bersifat deskriptif yaitu untuk mengetahui atau menggambarkan kenyataan dari kejadian yang diteliti. Proses analisis data dilakukan secara terus menerus dimulai dari menelaah data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumen dan sebagainya sampai dengan penarikan kesimpulan. Adapun hasil penelitian bahwa dalam strategi pengembangan usaha sektor informal dalam meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Kambu Kota Kendari sudah baik dimana dari dua cara yang diterapkan dapat tercapai dengan baik yaitu perluasan skala usaha dan perluasan cakupan usaha.

Dikutip dari jurnal Sabarman Damanik (2012) yang berjudul Strategi Pengembangan Agribisnis Kelapa (*Cocos nucifera*) untuk Meningkatkan Pendapatan Petani di (Kabupaten Indragiri Hilir, Riau) Pengembangan agribisnis kelapa berperan penting untuk peningkatan produktivitas dan sekaligus meningkatkan pendapatan petani. Saat ini kelapa sangat berperan dalam perekonomian sebagai penyedia lapangan tenaga kerja, bahan baku industri dalam negeri dan konsumsi langsung. Meskipun demikian, kebanyakan usahatani kelapa tidak terkait langsung dengan industri pengolahan, industri hilir, serta industri jasa, dan keuangan. Akibatnya agribisnis kelapa tidak berhasil mendistribusikan nilai tambah, sehingga tidak dapat meningkatkan pendapatan petani. Faktor-faktor

yang menyebabkan tidak berkembangnya sistem agribisnis kelapa di Indragiri Hilir, antara lain adalah: (1) sebagian besar teknologi belum dapat digunakan petani, (2) kurangnya diversifikasi produk kelapa. Strategi pengembangan sistem agribisnis kelapa di Indragiri Hilir, Riau, harus dilakukan melalui: (1) diversifikasi produk melalui pemanfaatan tempurung sabut dan lidi serta minyak murni (VCO), sehingga dapat merubah permintaan menjadi elastis untuk meningkatkan daya serap pasar, (2) program promosi pasar di pasar dunia baik melalui lembaga promosi propinsi Riau, dan (3) pemberdayaan petani melalui kelembagaan yang sudah ada seperti kelompok tani, dan koperasi.

Mengutip jurnal dari Andi Fadhilah Dkk (2012) yang berjudul Strategi Pengembangan Usaha Rumah Tangga Penelitian dilakukan di (Usaha Rumah Tangga "X", yang beralamat di Kabupaten Sidrap, Sulawesi Selatan). Penelitian ini bertujuan untuk: 1). Menganalisis permasalahan yang dimiliki oleh agrosistem kasus; 2). Menganalisis berbagai solusi dari permasalahan dalam rangka pengembangan usaha; 3). Merumuskan tindakan-tindakan dalam pencapaian sasaran; 4). Mengimplementasikan tindakan-tindakan terpilih. Keseluruhan data dan informasi yang diperoleh dalam penelitian ini menggunakan metode APPAS (Analisis Perancangan dan Pengembangan Agrosistem) dan AHP (Analisis Hirarki Proses). Metode berpikir APPAS merupakan salah satu metode pembelajaran yang mengarahkan untuk mengatasi sisi-sisi permasalahan dalam terkait dengan agrosistem kasus yang dijadikan sebagai objek penelitian dan juga mengarahkan untuk menganalisis pemecahan masalah serta AHP (Analisis Hirarki Proses) yang digunakan untuk mengevaluasi alternatif tindakan yang harus dilakukan demi pengembangan agrosistem kasus. Hasil analisis menunjukkan

bahwa Usaha Rumah Tangga “X” memiliki masalah utama yaitu Daerah Pemasaran Terbatas. Masalah utama ini disebabkan media promosi kurang, tenaga kerja pada bagian pemasaran tidak ada, transportasi kurang memadai, dan unit peralatan terbatas. Masalah utama ini mengakibatkan pendapatan rendah, permintaan rendah, dan penjualan rendah. Untuk menyelesaikan permasalahan ini maka di perlukan sasaran utama yaitu pendapatan meningkat. Sasaran utama akan tercapai apabila media promosi bertambah, tenaga kerja memadai, transportasi yang memadai, dan unit peralatan yang memadai. Pencapaian sasaran utama akan berdampak pada pendapatan perusahaan meningkat, permintaan meningkat dan penjualan meningkat.

Mengutip jurnal dari Indra Bagus Wicaksono, Ir. Heru Susanto HS SU, Agustina Shinta, MP, yang berjudul Analisis Usaha dan Strategi Pengembangan Agroindustri Keripik Pisang Agung (Studi Kasus Pada Kabupaten Lumajang). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis besarnya nilai tambah dari agro industry keripik pisang agung. Menganalisis tingkat keuntungan dan efisiensi dari agroindustri keripik pisang agung. merumuskan strategi pengembangan dalam upaya untuk pengembangan agroindustry kripik pisang agung. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis R/C ratio. Pada  $R/C$  ratio = 1 dapat diartikan bahwa perusahaan tidak rugi atau dengan kata lain impas.  $R/C > 1$  dapat dikatakan bahwa perusahaan sudah efisien dan menguntungkan untu dikembangkan. Dalam upaya pengembangan agroindustry perlu dilakukan analisis terhadap lingkungan perusahaan yang meliputi lingkungan internal dan eksternal perusahaan.

Mengutip jurnal Novia Maya Riyanzie, (2012) yang berjudul Analisis strategi Pengembangan Usaha Industri Keil Souvenir Di Kelurahan Penggilingan Kecamatan Cakung Kota Adminitrasi Jakarta Timur. Hasil Penelitian ini menunjukkan Kekuatan yang dimiliki industry kecil souvenir di Kelurahan Penggilingan Kecamatan Cakung Kota Adminitrasi Jakarta Timur adalah produk memiliki nilai kreatifitas tinggi dan nilai seni tinggi. Sedangkan kelemahan yang dimiliki adalah kemampuan manajerial dalam mengelola usaha terbatas. Peluang yang dimiliki industry kecil souvenir di Kelurahan Penggilingan Kecamatan Cakung Kota Adminitrasi Jakarta Timur adalah promosi dan peluang pasar masih terbuka. Sedangkan ancaman yang dimiliki adalah iklim usaha yang tidak stabil. Strategi pengembangan yang biasa diterapkan oleh industry kecil souvenir di Kelurahan Penggilingan Kecamatan Cakung Kota Adminitrasi Jakarta Timur 39 adalah strategi konsentrasi melalui intergrasi horizontal, artinya strategi yang diterapkan lebih defensive yaitu menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan profit.

Dikutip Dari Jurnal Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Usahatani Kelapa Dalam Di Desa Kasoloang Kecamatan Bambaira Kabupaten Mamuju Utara Provinsi Sulawesi Barar Ata-Rata Pendapatan Usahatani Kelapa (Abdul Mase, Afandi 2017). dalam dengan luas lahan 1-5 ha sebesar Rp 4.389.725/ha, luas lahan 6-8 ha sebesar Rp 12.494.300/ha, dan luas lahan 11-20 ha sebesar Rp 29.927.950/ha. Pendapatan tersebut menjelaskan bahwa, semakin banyak jumlah pohon kelapa dalam, maka semakin besar pendapatan yang diperoleh petani kelapa dalam. Pendapatan yang diterima meningkat apabila jumlah produksi kelapa dalam besar dan biaya yang dikeluarkan lebih kecil. Analisis kelayakan usahatani

kelapa dalam diDesa Kasoloang diperoleh Revenue of Cost sebesar 2 artinya usahatani kelapa di Desa Kasoloang layak untuk diusahakan karena  $R/C > 1$ .

Di kutip dari sikripsi Agitya Atge Purwo Hutomo yang berjudul Strategi Pengembangan Industri Kecil Bakso Di Dukuh Adiloyo Desa Tambakboyo (Studi Kasus Kecamatan Reban Kabupaten Batang) tahun 2015. Masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi permodalan industri kecil bakso di Dukuh Adiloyo Desa Tambakboyo Kecamatan Reban Kabupaten Batang?, bagaimana strategi produksi industri kecil bakso di Dukuh Adiloyo Desa Tambakboyo Kecamatan Reban Kabupaten Batang?, bagaimana strategi pengembangan sumber daya manusia (tenaga kerja) industri kecil bakso di Dukuh Adiloyo Desa Tambakboyo Kecamatan Reban Kabupaten Batang? bagaimana strategi pemasaran industri kecil bakso di Dukuh Adiloyo Desa Tambakboyo Kecamatan Reban Kabupaten Batang?.

Populasi penelitian ini adalah seluruh industri kecil bakso di Dukuh Adiloyo Desa Tambakboyo Kecamatan Reban Kabupaten Batang. Fokus penelitian ini ditujukan pada kondisi SDM, modal, teknologi, bahan baku, dan pemasaran; permasalahan industri kecil bakso; serta strategi pengembangan industri bakso yang dirumuskan menjadi strategi produksi, pemasaran, SDM (Tenaga Kerja) dan permodalan.

Berdasarkan hasil penelitian strategi produksi industri kecil bakso adalah bahan baku yang digunakan merupakan bahan baku yang kualitasnya sedang, pembuatan bumbu sangat diperhatikan agar mendapatkan cita rasa yang khas dan tidak berubah – ubah dalam setiap produksi, tempat produksi bakso berada dibelakang/dapur rumah produsen, penggunaan tenaga kerja yang sudah terampil

dalam proses produksi bakso, pemilik industri kecil bakso ikut serta dalam proses produksi. Strategi pemasarannya adalah harga jual yang murah, peningkatan penjualan pada saat mendapatkan pesanan untuk acara tertentu dengan di barengi ciri khas dan cita rasa yang dimiliki para pedagang bakso dukuh Adiloyo, Promosi dengan mengaktifkan kembali koperasi untuk menaungi kebutuhan para pedagang bakso baik dari segi produksi maupun pemasaran, memanfaatkan peluang pemasaran hingga ke luar kota dengan angkatan tenaga kerja muda yang merantau. Strategi pengembangan sumber daya manusia (tenaga kerja) yaitu, tenaga kerja yang sudah berpengalaman mengajarkan keterampilan dalam membuat bakso kepada angkatan kerja yang sudah siap untuk bekerja, sudah adanya rencana pengaktifkan kembali paguyuban industri bakso Dukuh Adiloyo yang sempat berhenti dengan suatu alasan tertentu, adanya tambahan tenaga kerja dari luar daerah dalam industri kecil bakso Dukuh Adiloyo, pemberian upah tambahan atau bonus bagi tenaga kerja yang bekerja dengan giat. Sedangkan strategi permodalannya adalah, Modal awal berasal dari modal sendiri dan kurangnya kesadaran akan pentingnya pembukuan keuangan.

### III METODE PENELITIAN

#### 3.1. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan terhadap usaha penjual kelapa muda kaki lima yang terletak di Kecamatan Medan Kota, Kelurahan Teladan Barat. Pemilihan lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan di daerah tersebut merupakan salah satu tempat usaha penjual kelapa muda kaki lima. Waktu penelitian ini dilakukan dari bulan oktober-november 2019.

#### 3.2. Populasi dan Sampel

Metode yang digunakan dalam penentuan sampel adalah metode sensus. Menurut Supranto (2003), sensus adalah kegiatan pencatatan yang menyeluruh terhadap elemen-elemen yang menjadi objek penyelidikan. Ini dilakukan terhadap populasi dengan jumlah sedikit.

Sugiyono (2001: 61) menyatakan bahwa sampling purposive adalah penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Menurut Margono (2004:128), pemilihan sekelompok subjek dalam purposive sampling didasarkan atas ciri-ciri tertentu yang dipandang mempunyai sangkut paut yang erat dengan ciri-ciri populasi yang sudah diketahui sebelumnya, dengan kata lain unit sampel yang dihubungkan disesuaikan dengan kriteria-kriteria tertentu yang diterapkan berdasarkan tujuan penelitian. Pada penelitian ini sampel yang diambil berdasarkan kriteria yaitu hanya pengusaha yang memiliki usaha es kelapa muda yang berbahan kelapa muda dari populasi yang berjumlah 24 pengusaha hanya 17 pengusaha yang sesuai dengan kriteria pengambilan sampel yaitu :

1. Usaha utama adalah penjual es kelapa muda
2. Tempat usaha tetap dilokasi meskipun ada penertiban



3. Usaha yang dimiliki rata-rata di atas 5 tahun
4. Tetap berdagang meskipun dihari libur

Adapun sampel yang telah diambil dapat dilihat pada tabel 1  
Tabel 1. Data pemilik pedagang kaki lima usaha Kelapa Muda di Kecamatan Medan Kota, Kelurahan Teladan Barat.

No	Nama Usaha	Nama Pemilik Usaha	Lokasi Usaha
1	Usaha Zulkifli	Bapak Zulkifli	Depan Stadion Teladan
2	Usaha Ibu Rita	Ibu Rita	Depan Stadion Teladan
3	Usaha Mak Dedek	Ibu Nila	Depan Stadion Teladan
4	Usaha Mas Ri	Bapak Ridwan	Depan Stadion Teladan
5	Usaha Risma	Ibuk Risma	Depan Stadion Teladan
6	Usaha Inang Sinaga	Ibuk Boru Sinaga	Depan Stadion Teladan
7	Usaha Dewi	Dewi	Depan Stadion Teladan
8	Usaha Iwan Ajo	Iwan	Samping kantor Camat
9	Usaha Gindo	Bapak Gindo	Depan Stadion Teladan
10	Usaha Heny	Heny	Samping kampus Uisu
11	Usaha Gilang	Bapak Gilang	Samping kampus Uisu
12	Usaha Duma	Ibuk Duma	Depan Stadion Teladan
13	Usaha Herman	Bapak Herman	Belakang Stadion
14	Usaha Wika	Wika Maryam	Belakang Stadion
15	Usaha Singgah Mata	Ibuk Tika	Depan Stadion Teladan
16	Usaha Edi	Bang Edi	Samping TamanTeladan
17	Usaha Aldo	Bapak Ryan	Samping Taman Teladan

Sumber : Kepala Kelurahan Teladan Barat 2019

### 3.3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan beberapa teknik, yaitu:

- a. Kuesioner merupakan daftar pertanyaan mengenai variable yang diteliti dalam penelitian ini yang diisi oleh responden.

- b. Wawancaranya itu suatu cara untuk mengumpulkan data atau bahan keterangan dengan mengadakan tanya jawab dan tatap muka langsung dengan pihak perusahaan yang berwenang mengenai masalah peneliti.

### **3.4. Teknik Analisis Data**

#### **3.4.1. Analisis Deskriptif**

Metode analisis deskriptif yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan mengumpulkan, mengolah, mengklasifikasikan, dan menginterpretasikan data penelitian sehingga diperoleh gambaran yang jelas mengenai objek yang diteliti. dan dengan mengetahui tahapan proses produksi kelapa muda penelitian yang bersifat deskriptif dengan sumber data primer yang diperoleh dari penyebaran kuisioner kepada responden.

#### **3.4.2 Menghitung Pendapatan Pedagang Kelapa Muda**

Pendapatan usaha kecil dapat dihitung dengan menggunakan pendekatan arus pengeluaran dan arus penerimaan. Arus penerimaan terdiri dari penerimaan dari produk yang dijual dan penerimaan dari produk yang dikonsumsi sendiri, namun tetap diperhitungkan. Arus pengeluaran terdiri dari pengeluaran tunai dan pengeluaran yang diperhitungkan.

- a. Struktur Penerimaan Usaha

Penerimaan adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual. Pernyataan ini dapat dituliskan sebagai berikut:

$$TR = Y \cdot P_y$$

yaitu:

$$TR = \text{Total penerimaan (Rp)}$$

$$Y = \text{Volume Penjualan (Rp)}$$

$$P_y = \text{Harga jual (Harga Output) (Rp)}$$

### a. Struktur Biaya Usaha

Biaya biasanya diklasifikasikan menjadi dua, yaitu Biaya Tetap (fixed cost) dan Biaya Tidak Tetap. Biaya Tetap (fixed cost) yaitu biaya yang penggunaannya tidak habis dalam satu masa produksi. Besarnya biaya tetap tidak tergantung pada jumlah output yang diproduksi dan tetap harus dikeluarkan walaupun tidak ada produksi. Komponen biaya tetap antara lain seperti sewa tanah, pajak, peralatan, dan iuran irigasi. Cara menghitung biaya tetap adalah :

$$FC = \sum X_i P_{xi}$$

Dimana,

FC = fixed cost (biaya tetap)

$X_i$  = Jumlah fisik dari input yang membentuk biaya tetap

$P_{xi}$  = Harga input

n = Macam input

Biaya Tidak Tetap (variable cost) yaitu biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh produksi yang diperoleh. Contohnya biaya untuk sarana produksi. Rumus (2) juga dapat digunakan untuk menghitung biaya variabel. Karena total biaya (TC) merupakan penjumlahan dari biaya tetap (FC) dan biaya tidak tetap (VC), yang dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TC = FC + VC$$

Dimana,

TC = Total biaya

FC = Biaya tetap

VC = Biaya variabel

b. Pendapatan Usaha

Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya. Jadi :

$$Pd = TR - TC$$

Dimana,

Pd = Pendapatan usaha (Rp/buah)

TR = Total penerimaan (Rp/buah)

TC = Total biaya (Rp/buah)

c. kelayakan usaha

R/C ratio merupakan perbandingan antara pendapatan total dan biaya produksi yaitu dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$R/Cratio = \frac{Total\ Penerimaan}{Total\ Biaya\ Produksi}$$

R/C > 1 berarti usaha Es kelapa muda layak diusahakan

R/C = 1 berarti usaha es kelapa muda tidak rugi dan tidak untung

R/C < 1 berarti usaha es kelapa muda tidak layak diusahakan

### 3.4.3. Strategi Pengembangan.

Analisis strategi pengembangan mengikuti langkah-langkah di bawah ini untuk memiliki strategi perencanaan dan pengembangan bisnis kecil.

1. Penorganisasian

Hal pertama yang harus direncanakan dalam pengembangan bisnis ialah organisasi. Pengorganisasian yang tersusun dengan baik bisa membantu dalam melakukan banyak tugas. Jika tidak bisa menyelesaikannya sendirian, bisa mendapatkan bantuan. Banyak hal yang bisa dilakukan dalam pengorganisasian yang baik dan tepat. Misalnya bisa membuat daftar kerja

dan mengatur jadwal kerja. Dengan mengikuti aturan yang terstruktur, bisa dengan mudah mengevaluasi hasil atau proses kerja. Apakah ada yang terlewat atau ada yang belum terselesaikan.

## 2. Kreativitas

Langkah selanjutnya ialah juga harus berpikir kreatif. Kreativitas dalam berbisnis sangatlah dibutuhkan. harus bisa memenangkan kompetisi di pasar karena dengan kreativitaslah bisa lebih maju. bisa menampung banyak ide baru dan juga terus menambah wawasan. Untuk selalu berinovasi, cobalah hal-hal yang baru untuk pengembangan bisnis yang di jalankan.

## 3. Pencatatan

Harus bisa mencatat setiap proses yang di lalui dan di jalankan. Hal ini akan sangat membantu untuk mengamati perkembangan bisnis. Dalam langkah pencatatan ini hendaknya mencatat semua hal secara keseluruhan, jangan ada yang terlewat.

## 4. Kenali pesaing

Dalam dunia bisnis, harus kenali siapa saja pesaing. Dunia bisnis memang sangat ketat persaingan. Namun, dengan persaingan ini bisa lebih termotivasi untuk mengembangkan bisnis dan berinovasi secara kreatif. Seorang pesaing bukanlah selamanya musuh karena akan ada banyak hal yang bisa pelajari dari pesaing..

## 5. Konsisten/fokus

Dalam menjalankan bisnis dan dalam pengembangan bisnis kecil, harus konsisten. Walaupun hanya langkah sederhana, lakukanlah secara konsisten. Fokus dengan hal-hal kecil juga akan membantu untuk mencapai tujuan.

Dengan keuletan dan ketekunan dalam menjalani bisnis, tak ada yang tau bahwa suatu saat bisnis ini akan berkembang besar.

#### 6. Pelayanan

Selain strategi untuk mengembangkan bisnis dan focus terhadap bisnis, juga harus memberikan pelayanan yang baik. Konsumen tidak mungkin meninggalkan jika memberikan pelayanan yang baik. Jadi berusaha menjadi pebisnis yang ramah dan memiliki sopan santun terhadap konsumen. (kudo, Pengembanagan bisnis : 2017).

### 3.5. Defenisi Oprasional Variabel

#### 3.5.1. Defenisi

1. Pengusaha kelapa muda adalah orang yang menjual kelapa muda menjadi minuman yang sangat disukai karena memiliki rasa yang sangat segar dan sehat.
2. Strategi pengembangan adalah metode atau rencana yang dipilih untuk membawa masa depan yang diinginkan.
3. Bahan baku yang digunakan merupakan kelapa yang masi muda untuk menghasilkan rasa dan daging lembut yang mengandung banyak vitamin.
4. Pasca panen diartikan sebagai tindakan atau perlakuan yang diberikan pada hasil pertanian setelah panen sampai komoditas berada ditangan konsumen.
5. Pendapatan adalah merupakan suatu unsure yang harus dilakukan dalam melakukan suatu usaha karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha.

6. Air kelapa muda merupakan kandungan zat gizinya yang tinggi meliputi protein vitamin mineral serta gula yang baik bagi tubuh.
7. Penerimaan adalah perkalian antara jumlah penjualan dari air kelapa muda yang diperoleh dengan harga jual.
8. Biaya usaha adalah biaya biasanya diklasifikasikan menjadi dua, yaitu Biaya Tetap (fixed cost) dan Biaya Tidak Tetap.
9. Biaya total adalah total biaya yang dikeluarkan selama proses proses usaha yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel.
10. Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atau dikeluarkan atas sebuah produk atau jasa.
11. Biaya tetap adalah biaya yang digunakan dalam proses pengolahan kelapa muda yang besarnya tidak di pengaruhi oleh jumlah output yang dihasilkan.
12. Biaya variabel adalah biaya yang digunakan dalam proses pengolahan kelapa muda yang besar kecilnya di pengaruhi oleh output.

### **3.5.2. Batas Operasional**

1. Penelitian dilakukan di, Kec. Medan Kota, Kelurahan TeladanBarat
2. Produsen sampel yang dimaksud adalah pemilik usaha es kelapa muda di daerah penelitian.
3. Wirausaha dalam penelitian adalah pengusaha es kelapa muda.
4. Waktu penelitian dilakukan pada tahun 2019.

## IV GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

### 4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

#### 4.1.1. Geografis dan iklim

Kota Medan terletak antara 3°.27" - 3°.47" Lintang Utara dan 98°.35" - 98°.44" Bujur Timur dengan ketinggian 2,5 – 37,5 meter di atas permukaan laut.

Kecamatan Medan Kota berbatasan langsung dengan kecamatan Medan Amplas di sebelah Selatan, Kecamatan Medan Perjuangan di sebelah Utara dan sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Medan Area dan kecamatan Medan Maimun di sebelah Barat. Kecamatan Medan Kota merupakan salah satu kecamatan di Kota Medan yang mempunyai luas sekitar 5,98 km<sup>2</sup> . Jarak kantor kecamatan ke kantor Walikota Medan yaitu sekitar 8 km Dari 12 kelurahan di kecamatan Medan Kota, Kelurahan Teladan Barat memiliki luas wilayah yang terluas yaitu sebesar 0,98km<sup>2</sup> sedangkan kelurahan Pasar Baru mempunyai luas terkecil yakni 0,22km<sup>2</sup>

Kota Medan mempunyai iklim tropis dengan suhu minimum menurut Stasiun BBMKG Wilayah I pada tahun 2018 yaitu 22,40C dan suhu maksimum yaitu 34,50C serta menurut Stasiun Sampali suhu minimumnya yaitu 230C dan suhu maksimum yaitu 33,40C. Kelembaban udara di wilayah Kota Medan rata-rata 77 - 80%, dan kecepatan angin rata-rata sebesar 0,44m/sec, sedangkan rata-rata total laju penguapan tiap bulannya 123,66 mm. Hari hujan di Kota Medan pada tahun 2018 per bulan 16 hari dengan rata-rata curah hujan menurut Stasiun Sampali per bulannya 202 mm.



#### **4.1.2. Kependuduk**

Kecamatan Medan Kota dihuni oleh 75.153 jiwa penduduk dimana penduduk terbanyak berada di kelurahan Sudi Rejo I yakni sebanyak 13.052 jiwa dan jumlah penduduk terkecil di kelurahan Pasar Baru yakni sebanyak 2.985 jiwa. Bila dibandingkan antara jumlah penduduk serta luas wilayahnya, maka kelurahan Kota Matsum III merupakan kelurahan terpadat yaitu 17.268 jiwa tiap km<sup>2</sup> . Medan Kota terdiri atas 17.842 rumah tangga sehingga rata-rata anggota rumah tangganya sebesar 4,21 jiwa.

#### **4.1.3. Pendidikan**

Kecamatan Medan Kota merupakan Kecamatan yang menjadi pusat pendidikan di kota medan, hampir semua jenjang sekolah terutama di Kelurahan Medan Barat. hal ini mendorong terjadinya perpindahan penduduk usia sekoah khususnya menengah keatas di Kecamatan Medan Kota Kelurahan Teladan Barat

Jumlah fasilitas sekolah, guru, dan murid dijenjang TK, SD, SLTP, di Kelurahan Teladan Barat. Berjumlah 27 sekolah yang tersebar hampir seluruh Kelurahan Teladan Barat, dari 27 sekolah memiliki jumlah murid 4.976 siswa, dengan jumlah guru 318. Dengan perbandingan 1 guru mengajar 16 siswa.

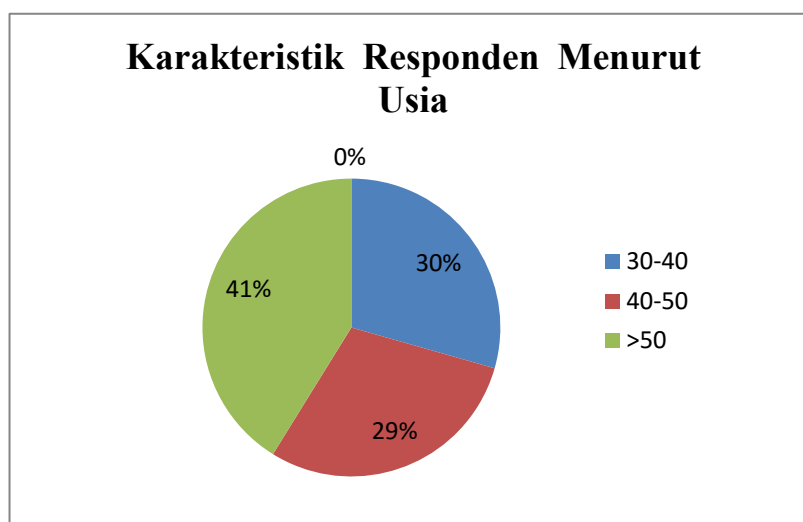
### **4.2. Karakteristik Respondem**

#### **4.2.1. Usia**

Responden dalam penelitian ini adalah pengusaha es kelapa muda di Kecamatan Medan Kota, Kelurahan Teladan Barat. Pada penelitian ini di ambil 17 sampel yang ada di kelurahan Teladan Barat dan sebaran usia 30 sampai dengan 50 tahun. Pengusaha yang diambil sebagai responden di Kecamatan Medan kota,

Kelurahan Teladan Barat memiliki usia 30 sampai dengan 50 tahun. Sebaran responden secara lengkap dapat dilihat pada gambar 1.

Gambar 2. Sebaran Usia Responden.



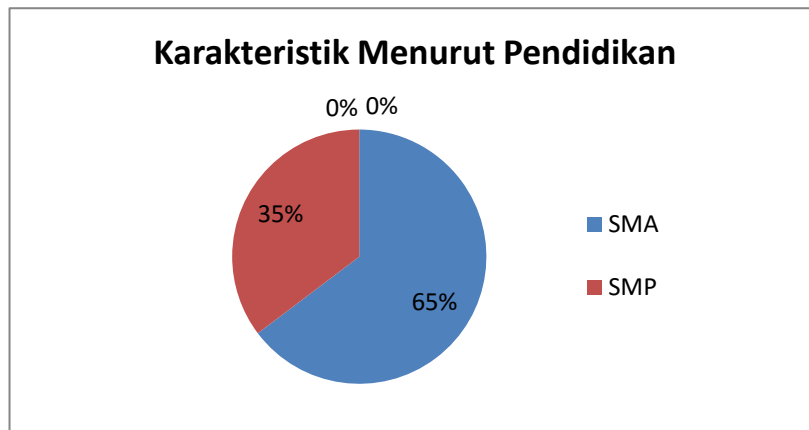
Sumber data : Data primer hasil penelitian 2019

Usia responden pengusaha es kelapa muda banyak yang berusia 30 sampai 50 tahun. 30 sampai 40 tahun yaitu sebanyak 29%, dan usia 40 sampai 50 yaitu 30%, dan banyak berusia > 50 tahun yaitu 41%. Dimana usia yang di dominan paling banyak adalah perempuan 30 sampai 55 tahun sekitar 53% dan usia laki-laki dari 35 sampai 55 tahun sekitar 47%. Hal ini menggambarkan bahwa pengusaha es kelapa muda banyak di atas usia produktif.

#### 4.2.2. Pendidikan

Tingkat pendidikan responden tergolong cukup baik yaitu rata-rata setingkat SMA sebanyak 65% dan setingkat di bawah SMA atau SMP sebanyak 35%. Hal ini merupakan suatu hal yang baik bagi pengusaha dalam mengelola dan mengembangkan kemampuan dalam usaha es kelapa muda Sebaran responden secara lengkap dapat dilihat pada gambar 2.

Gambar 3. Sebaran Pendidikan Responden.

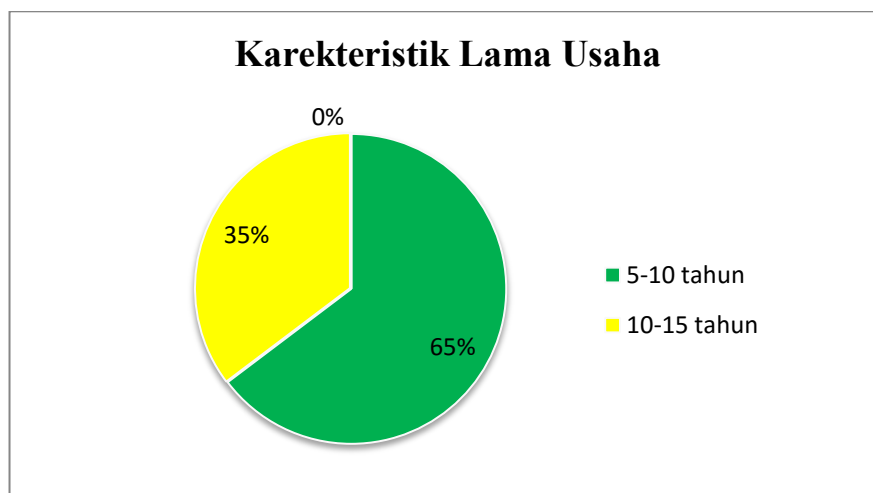


Sumber data : Data primer hasil penelitian 2019

#### 4.2.3. Lama Usaha

Lama usaha yang dimiliki para pengusaha es kelapa muda Kecamatan Medan Kota, Kelurahan Teladan Barat sangat bervariasi dimulai dari 5 tahun sampai dengan 15 tahun. Lama usaha responden dapat dilihat pada Gambar 3.

Gambar 4. Lama Usaha Es Kelapa Muda



Sumber data : Data primer hasil penelitian 2019

Sebagian besar pengusaha sudah lama memiliki usaha es kelapa muda yaitu 5 sampai dengan 10 tahun sebanyak 65% responden menekuni usaha es kelapa muda tersebut bahkan ada yang lebih dari 10 tahun sebanyak 35%

responden menekuni usaha es kelapa muda . Hal ini menunjukkan usaha es kelapa muda di Kecamatan Medan Kota, Kelurahan Teladan Barat ini bisa memberikan pendapatan buat sipengusaha sehingga bisa terus dilanjutkan.

## VI KESIMPULAN DAN SARAN

### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan usaha penjual Es Kelapa Muda Di Kecamatan Medan Kota, Kelurahan Teladan Barat di peroleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Dari hasil perhitungan peneliti pada usah Es Kelapa Muda dengan nilai R/C ratio sebesar 1,35 lebih dari satu. Pendapatan yang di dapat sebesar Rp 103.000,- dari total rata-rata penerimaan Rp 390.000,- di bagi biaya rata-rata peroses penjuln sebesar Rp 287.000,-.
2. Bedasarkan hasil penelitian strategi pengembangan usaha Merupakan pilihan strategi yang dilakukan pengusaha di kecamatan medan kota, kelurahan teladan barat untuk merebut peluang pasar. Pengusaha dapat memperoleh keunggulan bersaing yang lebih tinggi dibandingkan dengan pesaingnya jika dia dapat memberikan harga jual yang lebih murah dari harga yang diberikan oleh pesaingnya dengan nilai atau kualitas produk yang sama.

### 6.2. Saran

Bedasarkan hasil dan kesimpulan penelitian maka saya saran yang dapat saya sampaikan sebagai berikut:

1. Kepada pengusaha agar meminta kejelasan kepada pemerintah mengenai ijin lokasi tempat yang sah secara tertulis tujuan untuk membenahan lokasi penjualan.
2. Kepada pengusaha agar lebih mengikuti perkembangan zaman tujuan untuk ikut serta dalam bersaing dengan pesaing usaha minuman musiman.

3. Kepada pengusaha sebaiknya lebih belajar cara menggunakan social media guna untuk melakukan promosi lebih luas dan menarik.
4. Kepada pengusaha perlu diadakan penyuluhan dan pembelajaran tentang bagaimana pengaruh dan pemanfaatan terhadap peningkatan penghasilan para pengusaha.
5. Kepada pengusaha agar lebih memikirkan segala kendala dan kekurangan pada proses penjualan tujuan untuk membuat strategi pemasaran yang lebih efektif.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, Pandji dan Ninik Widiyanti. *Dinamika Koperasi. Cetakan kelima.* Jakarta: PT Rineka Cipta. 2007.
- Amin, Sarmidi. 2009. *COCOPRENEURSHIP: Aneka Peluang Bisnis dari Kelapa.* Yogyakarta. Penerbit Lily Publisher. 166 hal.
- Abdul Masse , Afandi, 2017, *Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Usahatani Kelapa Dalam Di Desa Kasoloang Kecamatan Bambaira Kabupaten Mamuju Utara Provinsi Sulawesi Barar Ata-Rata Pendapatan Usahatani Kelapa.* Jurnal, Universitas Tadulako, Palu.
- Barlina, Rindengan.2007. *Pengaruh perbandingan air kelapa dan penambahan daging kelapa muda serta lama penyimpanan Terhadap Serbuk minuman Kelapa.* Jurnal Littri Vol 13 (12) : 73-80.
- Irawan, M.A., 2007. Glukosa dan Metabolisme Energi. *Sport Science Brief.* 1(6):12-5.
- Iwantono, S. 2002. *Kiat Sukses Berwirausaha.* Jakarta: Gramedia.
- Ismail Solihin, 2006, *Pengantar Bisnis,* Jakarta: Kencana, hal, 123-125.
- Kudo,2017. *Pengembangan bisnis.* PT kudo Teknnologi Indonesia.
- Lecup dan Nicholson, 2006.*Tingkat Ketergantungan Masyarakat Desa Labuaja Terhadap Zona Tradisional Taman Nasional Bantimurung Bulusaraung.* Jurnal.
- Manaili, 1996. Dan Sajise, 1996 *Pembangunan Agroindustri Berkelanjutan* Kanisius Yogyakarta.
- Margono, 2004, *Metodologi Penelitian Pendidikan,* Jakarta :Rineka Cipta.
- Novia Maya Riyanzie, 2012, *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Industri Kecil Souvenir Di Kelurahan Penggilingan Kecamatan Cakung Kota Administrasi Jakarta Timur.*
- Rachbini, D.J. 2011.*Dampak Impor: Proteksi Negara terhadap Petani Lemah* (dalam Kompas, 19 Oktober 2011) Sumarwan, Ujang, dkk. 2009. *Strategi Pemasaran Untuk Pertumbuhan Dalam Penciptaan Nilai Bagi Saham.* Inti Prima Promosindo jakarta.
- Shantybio, 2006. *Nata De Coco Yang Kaya Serat BiologyMikrobiologi.* <http://Transdigit.com>.
- Suryana,2001. *Kewirausahaan. Penerbit Salemba Empat.*Jakarta
- Soekartawi. 1995. *dkk Analisis Usahatani.* Universitas Indonesia Press. Jakarta.

- Soekartawi. 2000. *Pengantar Agroindustri*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta
- Supranto, J. 2003. *Metode Riset Aplikasi Dalam Pemasaran*. Edisi Revisi Ketujuh. Yogyakarta: Rineka Cipta.
- Suryana, 2006. *Suryana.2006.Kewirausahaan.Salemba Empat*.buku
- Wicaksono, 2013, *Analisis Usaha dan Strategi Pengembangan Agroindustri Keripik Pisang Agung Studi Kasus Pada Kabupaten Lumajang*, Universitas Negeri Semarang.
- Warisno, 2003, “*Budi Daya Kelapa Genjah*”, *Kanisius*, Yogyakarta, hal 15-16.





## Lampiran 1 Kuesioner

### KUESIONER PENELITIAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KECIL DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PEDAGANG KELAPA MUDA KECAMATAN MEDAN KOTA KELURAHAN TELADAN BARAT

No Urut :

Tanggal Wawancara :

Bapak/Ibu yang terhormat, saya mahasiswa Universitas Medan Area sedang melakukan penelitian untuk skripsi saya mengenai “Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kelapa Muda”.

Saya mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi kuisisioner penelitian ini. Partisipasi dari Bapak/Ibu sangat berharga sebagai bahan masukan untuk proses pengambilan keputusan dari penelitian ini.

Petunjuk Pengisian Kuisisioner:

- ✓ Isilah daftar identitas yang telah disediakan.
- ✓ Bacalah setiap pertanyaan dengan teliti dan seksama.
- ✓ Isilah setiap pertanyaan dengan jujur dan sesuai keadaan anda.

### Identitas Responden

1. Nama Responden.....
2. Jenis Kelamin:  Laki-Laki  Perempuan
3. Usia : ..... Tahun
4. Pendidikan Terakhir:  Tidak Sekolah  SMA  
 SD  D3  
 SMP  S1
5. Status Pernikahan.....
6. Jumlah Tanggungan Keluarga : .....

## A. Pendapatan

1. Berapa kira-kira pendapatan keluarga saudara :
  - a. Rp. 750.000 – Rp. 1.000.000
  - b. Rp. 1.000.000 – Rp. 2.000.000
  - c. Rp. 2.000.000 – Rp. 3.000.000
  - d. >Rp. 4.000.000
2. Sudah berapa lama usahapenjual kelapa muda yang saudara miliki?  
Sebutkan : .....
3. Berapa lama saudara mengurus usaha penjual kelapa muda anda?  
dalam jam/hari  
Sebutkan : .....Jam/hari
4. Berapa hasil penjualan kelapa muda saudara/hari ?  
Sebutkan :.....
5. Berapa jumlah bahan baku kelapa muda bulat yang saudara butuh/hari ?  
Sebutkan ;.....
6. Berapa harga beli bahan baku kelapa muda saudara ?  
Sebutkan :.....
7. Darimana saudara memperoleh bahan baku kelapa muda ?
  - a. Lahan : buah
  - b. Membeli : buah
8. Berapa jumlah TK (Karyawan) yang saudara miliki?  
Sebutkan :.....
9. Berapa Upah tenaga kerja yang saudara miliki dalam 1 hari ?  
Sebutkan : Rp.....
10. Saudara menggunakan tenaga kerja yang diupah/dibayar secara?
  - a. Harian
  - b. Mingguan
  - c. Bulanan
11. Bagaimana saudara menjual atau memasarkan kelapa muda tersebut?
  - a. Dijual sendiri ke Konsumen dengan harga:
  - b. Dijual melalui pedagang perantara dengan harga:
12. Satu kali penjualan membutuhkan waktu berapa lama ?

13. Harga jual kelapa muda.....bulat/.....kap

14. Penggunaan bahan baku dan penolong :

No	Jenis Bahan Baku	Jumlah	Satuan	Harga (Rp/satuan)	Jumlah/biaya (Rp/satuan)
1	Bahan Baku				
	a.kelapa muda				
	b.gula merah				
	c.gula putih				
	d.sirup				
	e. jeruk nipis				
	f.susu				
	g. Jumlah				
2	Bahanbakupenolong				
	a.es batu				
	b.cup				
	c.Plastik kemasan				
	d.pipet				
	e. Jumlah				
	Total jumlah				
3	Peralatan				
	a.parang				
	b.Pisau				
	c.gelas				
	d.thermos				
	e.sendok teh				
	f.Ember				
	g.ceret pelastik				
	h.telenan kayu besar				
	i.kursi pelastik				
	j.meja pelastik				
	k.gerobak				
	Jumlah				

## Lampiran 2 Kuesioner Responden

### B.Pengembangan

No	PERNYATAAN	SS	S	KS	TS	STS
1.	Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukan dan pengeluaran pengusaha.					
2.	Perlu tidak modal tidak terduga untuk jaminan berlangsungnya kegiatan usaha					
3.	Keterbatasan pengetahuan bersaing dengan usaha lainnya meyebabkan rendahnya pendapatan					
4.	Semakin luas jaringan dalam penjualan dan pembelian hasil produksi maka kinerja usaha akan semakin meningkat					
5.	Saya rasa promosi sangat penting untuk pengembangan usaha es kelapa muda					
6.	Promosi melalui sosmed seperti WA, IG dll sebagai sarana promosi es kelapa muda					
7.	Selain rasa yang original penambahan rasa lain terhadap es kelapa muda sangat cocok untuk penarik konsumen					
8.	Pelayanan dengan menggunakan senyum dan ramah yang maksimal sangat berguna untuk menarik pelanggan					
9.	Lokasi yang bersih dan strategi sangatlah berpengaruh pada daya tarik konsumen					
10.	Kualitas bahan pilihan dan harga yang terjangkau menjadi daya tarik konsumen untuk datang kembali					
11.	Pengusaha wajib untuk mengurus dan memiliki izin usaha dari instansi pemerintah yang sesuai dengan bidangnya.					
12.	Pemerintah menawarkan izin usaha dan tempat yang sesuai permintaan pedagang.					
13.	Pemberian izin tempat usaha kepada pedagang kelapa muda atau badan usaha agar tidak menimbulkan gangguan atau kerusakan lingkungan di lokasi tertentu.					

14.	Evaluasi harian sangat membantu strategi penjualan kedepannya agar mengetahui pesaing sebenarnya.					
15.	Pembuatan strategi - strategi baru untuk penguasai pasar.					
16.	Inventaris perlu ditingkatkan agar mampu melayani permintaan pasar yang besar jumlahnya					
17.	Target penambahan wilayah untuk pedagang es kelapa muda harus diperluas.					

### Lampiran 3 Identitas Responden

Jenis kelamin	Umur	Pendidikan	Harga jual /buah	Jumlah tanggungan	Umur usaha/tahun	jumlah bahan baku/hari	harga belik bahan/bku	jumlah penjualan/hari/buah	Waktu produksi/jam	Pendapatan keluarga/ Bulan/Rp
laki laki	35	SMP	15,000	3	9	20	6000	10	14	2.000 000 - 3.000 000
perempuan	50	SMA	15,000	5	12	50	6000	30	12	2.000 000 - 3.000 000
perempuan	52	SMA	15,000	7	11	40	6000	40	11	> 4.000.000
laki laki	45	SMP	15,000	4	7	20	6000	20	16	2.000 000 - 3.000 000
perempuan	56	SMA	15,000	5	15	20	6000	17	14	2.000 000 - 3.000 000
perempuan	48	SMA	15,000	7	9	35	6000	30	12	2.000 000 - 3.000 000
perempuan	39	SMA	15,000	5	5	35	6000	25	12	2.000 000 - 3.000 000
laki laki	42	SMP	15,000	2	8	40	6000	35	14	2.000 000 - 3.000 000
laki laki	38	SMP	15,000	5	8	50	6000	30	12	2.000 000 - 3.000 000
perempuan	32	SMA	15,000	5	6	25	6000	17	12	2.000 000 - 3.000 000
laki laki	37	SMA	15,000	3	7	45	6000	25	12	2.000 000 - 3.000 000
perempuan	52	SMP	15,000	4	15	50	6000	30	12	2.000 000 - 3.000 000
laki laki	42	SMA	15,000	6	12	40	6000	40	14	> 4.000.000
perempuan	45	SMA	15,000	5	5	25	6000	25	12	2.000 000 - 3.000 000
perempuan	42	SMA	15,000	4	8	25	6000	18	12	2.000 000 - 3.000 000
laki laki	50	SMA	15,000	3	6	40	6000	25	12	2.000 000 - 3.000 000
laki laki	55	SMP	15,000	4	16	25	6000	18	12	2.000 000 - 3.000 000

## Lampiran 4 Bahan Baku

S.1	Jenis bahan baku	Jumlah	Satuan	harga (Rp/satuan)	Jumlah/biaya (RP/satuan)
	a. Kelapa muda	25	buah	6.000	150.000
	b. Gula merah	1	kg	14.000	14000
	c. Gula putih	1	kg	13.000	13.000
	d. Sirup	3	botol	11.000	33.000
	e. Jeruk nipis	1	kg	7.000	7000
	f. Susu	2	kaleng	10.500	21.000
	jumlah				238.000
	<b>Bahan baku penolong</b>				
	a. Es batu	5	bks kcl	1.000	5000
	b. Cup	1	bks	14.000	14000
	c. Pelastik kemasan	1	bks	3.000	3000
	d. Pipet	2	bks	1	2000
	jumlah				24000
	<b>Peralatan</b>				
	a. Parang	1	buah	100000	100000
	b. Pisau	2	buah	12000	24000
	c. Gelas	2	lusin	50000	100000
	d. Thermos	1	buah	200000	200000
	e. Sendok teh	1	lusin	10000	10000
	f. Ember	2	buah	13000	36000
	g. Ceret pelastik	3	buah	16000	48000
	h. Telenan kayu besar	1	buah	100000	100000
	i. kursi pelastik	21	buah	80000	1600000
	j. Meja pelastik	6	buah	50000	300000
	k. Gerobak	1	buah	3000000	3000000
	jumlah				5518000

S.2	Jenis bahan baku	Jumlah	Satuan	harga (Rp/satuan)	Jumlah/biaya (RP/satuan)
	a. Kelapa muda	50	buah	6000	300000
	b. Gula merah	1	kg	14000	14000
	c. Gula putih	1	kg	13000	13000
	d. Sirup	4	botol	11000	44000
	e. Jeruk nipis	1	kg	5000	5000
	f. Susu	1	kaleng	11000	11000
	jumlah				387000
	<b>Bahan baku penolong</b>				
	a. Es batu (kristal_)	1	bks bsr	20000	20000
	b. Cup	1	bks	14000	14000
	c. Pelastik kemasan	1	bks	3000	3000
	d. Pipet	2	bks	1000	1000
	jumlah				38000
	<b>Peralatan</b>				
	a. Parang	2	buah	50000	100000
	b. Pisau	1	buah	15000	15000
	c. Gelas	3	lusin	45000	135000
	d. Thermos	1	buah	180000	180000
	e. Sendok teh	2	lusin	10000	20000
	f. Ember	2	buah	23000	46000
	g. Ceret pelastik	2	buah	12000	24000
	h. Telenan kayu besar	1	buah	70000	70000
	i. kursi pelastik	25	buah	80000	2000000
	j. Meja pelastik	8	buah	69000	552000
	k. Gerobak	1	buah	2700000	2700000
	jumlah				5842000



S.3	Jenis bahan baku	Jumlah	Satuan	harga	Jumlah/biaya
				(Rp/satuan)	(RP/satuan)
	a. Kelapa muda	40	buah	6000	240000
	b. Gula merah	1	kg	14000	14000
	c. Gula putih	1	kg	13000	13000
	d. Sirup	2	botol	11000	22000
	e. Jeruk nipis	1	kg	3000	3000
	f. Susu	1	kaleng	11000	11000
	jumlah				303000
	<b>Bahan baku penolong</b>				
	a. Es batu (kristal_)	1	bks bsr	18000	18000
	b. Cup	1	bks	14000	14000
	c. Pelastik kemasan	2	bks	3000	6000
	d. Pipet	2	bks	1000	2000
	jumlah				40000
	<b>Peralatan</b>				
	a. Parang	1	buah	50000	50000
	b. Pisau	2	buah	15000	15000
	c. Gelas	3	lusin	40000	120000
	d. Thermos	1	buah	180000	180000
	e. Sendok teh	2	lusin	10000	20000
	f. Ember	1	buah	23000	23000
	g. Ceret pelastik	3	buah	12000	36000
	h. Telenan kayu besar	1	buah	45000	45000
	i. kursi pelastik	18	buah	89000	1602000
	j. Meja pelastik	7	buah	69000	483000
	k. Gerobak	1	buah	22500000	22500000
	jumlah				25074000

S.4	Jenis bahan baku	Jumlah	Satuan	harga	Jumlah/biaya
				(Rp/satuan)	(RP/satuan)
	a. Kelapa muda	25	buah	6000	150000
	b. Gula merah	1	kg	7000	14000
	c. Gula putih	1	kg	7000	14000
	d. Sirup	2	botol	11500	23000
	e. Jeruk nipis	1	kg	5000	5000
	f. Susu	2	kaleng	10500	21000
	jumlah				227000
	<b>Bahan baku penolong</b>				
	a. Es batu (kristal_)	1	bks bsr	17000	17000
	b. Cup	1	bks	14000	14000
	c. Pelastik kemasan	1	bks	3000	3000
	d. Pipet	1	bks	1000	1000
	jumlah				35000
	<b>Peralatan</b>				
	a. Parang	1	buah	80000	80000
	b. Pisau	2	buah	12000	24000
	c. Gelas	3	lusin	48000	144000
	d. Thermos	1	buah	38000	38000
	e. Sendok teh	2	lusin	10000	20000
	f. Ember	2	buah	18000	36000
	g. Ceret pelastik	3	buah	17000	51000
	h. Telenan kayu besar	1	buah	78000	78000
	i. kursi pelastik	10	buah	75000	750000
	j. Meja pelastik	5	buah	60000	300000
	k. Gerobak	1	buah	800000	800000
	jumlah				2321000

S.5	Jenis bahan baku	Jumlah	Satuan	harga (Rp/satuan)	Jumlah/biaya (RP/satuan)
	a. Kelapa muda	17	buah	6000	102000
	b. Gula merah	1	kg	14000	14000
	c. Gula putih	1	kg	14000	14000
	d. Sirup	2	botol	11000	22000
	e. Jeruk nipis	1	kg	6000	6000
	f. Susu	1	kaleng	11000	11000
	jumlah				169000
	<b>Bahan baku penolong</b>				
	a. Es batu	5	bks kcl	1000	5000
	b. Cup	1		14000	14000
	c. Pelastik kemasan	1	bks	3000	3000
	d. Pipet	1	bks	1000	1000
	jumlah				23000
	<b>Peralatan</b>				
	a. Parang	1	buah	90000	90000
	b. Pisau	2	buah	13000	26000
	c. Gelas	2	lusin	38000	76000
	d. Thermos	1	buah	40000	80000
	e. Sendok teh	2	lusin	18000	36000
	f. Ember	2	buah	18000	36000
	g. Ceret pelastik	2	buah	12000	24000
	h. Telenan kayu besar	1	buah	60000	60000
	i. kursi pelastik	7	buah	80000	560000
	j. Meja pelastik	3	buah	65000	195000
	k. Gerobak	1	buah	1800000	1800000
	jumlah				2983000

S.6	Jenis bahan baku	Jumlah	Satuan	harga (Rp/satuan)	Jumlah/biaya (RP/satuan)
	a. Kelapa muda	35	buah	6000	210000
	b. Gula merah	1	kg	14000	14000
	c. Gula putih	1	kg	14000	14000
	d. Sirup	2	botol	11000	22000
	e. Jeruk nipis	1	kg	5000	5000
	f. Susu	1	kaleng	11000	11000
	jumlah				276000
	<b>Bahan baku penolong</b>				
	a. Es batu kristal	1	bks bsr	20000	20000
	b. Cup	1	bks	14000	14000
	c. Pelastik kemasan	1	bks	3000	3000
	d. Pipet	1	bks	1000	1000
	jumlah				38000
	<b>Peralatan</b>				
	a. Parang	1	buah	50000	50000
	b. Pisau	2	buah	15000	30000
	c. Gelas	2	lusin	45000	90000
	d. Thermos	2	buah	45000	90000
	e. Sendok teh	2	lusin	10000	20000
	f. Ember	2	buah	23000	46000
	g. Ceret pelastik	2	buah	12000	24000
	h. Telenan kayu besar	1	buah	45000	45000
	i. kursi pelastik	22	buah	89000	1958000
	j. Meja pelastik	7	buah	69000	483000
	k. Gerobak	1	buah	2000000	2000000
	jumlah				4836000

S.7	Jenis bahan baku	Jumlah	Satuan	harga (Rp/satuan)	Jumlah/biaya (RP/satuan)
	a. Kelapa muda	22	buah	6000	132000
	b. Gula merah	1	kg	14000	14000
	c. Gula putih	1	kg	14000	140000
	d. Sirup	3	botol	12000	36000
	e. Jeruk nipis	1	kg	6000	6000
	f. Susu	1	kaleng	11000	11000
	jumlah				339000
	<b>Bahan baku penolong</b>				
	a. Es batu kristal	1	bks bsr	18000	18000
	b. Cup	1	bks	14000	14000
	c. Pelastik kemasan	1	bks	3000	3000
	d. Pipet	1	bks	1000	1000
	jumlah				36000
	<b>Peralatan</b>				
	a. Parang	1	buah	42000	42000
	b. Pisau	2	buah	18000	36000
	c. Gelas	2	lusin	45000	90000
	d. Thermos	2	buah	55000	110000
	e. Sendok teh	3	lusin	12000	36000
	f. Ember	2	buah	24000	48000
	g. Ceret pelastik	2	buah	12000	24000
	h. Telenan kayu besar	1	buah	53000	53000
	i. kursi pelastik	10	buah	75000	750000
	j. Meja pelastik	5	buah	60000	300000
	k. Gerobak	1	buah	1800000	1800000
	jumlah				3289000

S.8	Jenis bahan baku	Jumlah	Satuan	harga (Rp/satuan)	Jumlah/biaya (RP/satuan)
	a. Kelapa muda	22	buah	6000	132000
	b. Gula merah	1	kg	14000	14000
	c. Gula putih	1	kg	14000	14000
	d. Sirup	3	botol	11000	33000
	e. Jeruk nipis	1	kg	5000	5000
	f. Susu	1	kaleng	10500	10500
	jumlah				208500
	<b>Bahan baku penolong</b>				
	a. Es batu kristal	1	bks bsr	19000	19000
	b. Cup	1	bks	14000	14000
	c. Pelastik kemasan	1	bks	3000	3000
	d. Pipet	1	bks	1000	1000
	jumlah				37000
	<b>Peralatan</b>				
	a. Parang	1	buah	42000	42000
	b. Pisau	2	buah	18000	36000
	c. Gelas	2	lusin	45000	90000
	d. Thermos	2	buah	60000	120000
	e. Sendok teh	3	lusin	12000	36000
	f. Ember	2	buah	24000	48000
	g. Ceret pelastik	2	buah	12000	24000
	h. Telenan kayu besar	1	buah	53000	53000
	i. kursi pelastik	10	buah	75000	750000
	j. Meja pelastik	5	buah	60000	300000
	k. Gerobak	1	buah	1500000	1500000
	jumlah				2999000

S.9	Jenis bahan baku	Jumlah	Satuan	harga (Rp/satuan)	Jumlah/biaya (RP/satuan)
	a. Kelapa muda	26	buah	6000	156000
	b. Gula merah	1	kg	14000	14000
	c. Gula putih	1	kg	14000	14000
	d. Sirup	5	botol	10000	50000
	e. Jeruk nipis	1	kg	6000	6000
	f. Susu	1	kaleng	11000	11000
	jumlah				251000
	<b>Bahan baku penolong</b>				
	a. Es batu kristal	1	bks bsr	20000	20000
	b. Cup	1	bks	14000	14000
	c. Pelastik kemasan	1	bks	3000	3000
	d. Pipet	2	bks	1000	2000
	jumlah				39000
	<b>Peralatan</b>				
	a. Parang	2	buah	50000	100000
	b. Pisau	1	buah	15000	15000
	c. Gelas	3	lusin	45000	135000
	d. Thermos	2	buah	60000	120000
	e. Sendok teh	2	lusin	10000	20000
	f. Ember	2	buah	20000	40000
	g. Ceret pelastik	1	buah	12000	12000
	h. Telenan kayu besar	1	buah	40000	40000
	i. kursi pelastik	15	buah	70000	1050000
	j. Meja pelastik	6	buah	60000	360000
	k. Gerobak	1	buah	2000000	2000000
	jumlah				3892000

S10	Jenis bahan	Jumlah	Satuan	harga (Rp/satuan)	Jumlah/biaya (RP/satuan)
	a. Kelapa r	17	buah	6000	102000
	b. Gula me	1	kg	14000	14000
	c. Gula put	1	kg	14000	14000
	d. Sirup	2	botol	11500	23000
	e. Jeruk nipis	1	kg	5000	5000
	f. Susu	1	kaleng	11000	11000
	jumlah				169000
	<b>Bahan baku penolong</b>				
	a. Es batu	5	bks kcl	1000	5000
	b. Cup	1	bks	14000	14000
	c. Pelastik	1	bks	3000	3000
	d. Pipet	1	bks	1000	1000
	jumlah				23000
	<b>Peralatan</b>				
	a. Parang	1	buah	60000	60000
	b. Pisau	2	buah	15000	15000
	c. Gelas	2	lusin	40000	80000
	d. Thermos	1	buah	45000	90000
	e. Sendok t	2	lusin	15000	30000
	f. Ember	2	buah	18000	36000
	g. Ceret pe	2	buah	11000	22000
	h. Telenan	1	buah	60000	60000
	i. kursi pel	10	buah	80000	800000
	j. Meja pel	5	buah	60000	300000
	k. Gerobak	1	buah	850000	850000
	jumlah				2343000

<b>S.11 Jenis bahan baku</b>	Jumlah	Satuan	harga (Rp/satuan)	Jumlah/biaya (RP/satuan)
a. Kelapa muda	25	buah	6000	150000
b. Gula merah	1	kg	14000	14000
c. Gula putih	1	kg	14000	14000
d. Sirup	3	botol	10000	30000
e. Jeruk nipis	1	kg	6000	6000
f. Susu	2	kaleng	11500	23000
jumlah				237000

**Bahan baku penolong**

a. Es batu	10	bks kcl	1000	10000
b. Cup	2	bks	14000	28000
c. Pelastik kemasan	1	bks	3000	3000
d. Pipet	2	bks	1000	2000
jumlah				43000

**Peralatan**

a. Parang	1	buah	75000	75000
b. Pisau	2	buah	13000	26000
c. Gelas	2	lusin	48000	96000
d. Thermos	2	buah	68000	136000
e. Sendok teh	2	lusin	12000	24000
f. Ember	2	buah	15000	30000
g. Ceret pelastik	2	buah	16000	32000
h. Telenan kayu besar	1	buah	65000	65000
i. kursi pelastik	10	buah	80000	800000
j. Meja pelastik	5	buah	65000	325000
k. Gerobak	1	buah	1500000	1500000
jumlah				3109000

<b>S.12 Jenis bahan baku</b>	Jumlah	Satuan	harga (Rp/satuan)	Jumlah/biaya (RP/satuan)
a. Kelapa muda	30	buah	6000	180000
b. Gula merah	1	kg	14000	14000
c. Gula putih	1	kg	14000	14000
d. Sirup	6	botol	11000	66000
e. Jeruk nipis	1	kg	5000	5000
f. Susu	2	kaleng	10000	20000
jumlah				299000

**Bahan baku penolong**

a. Es batu kristal	1	bks bsr	19000	19000
b. Cup	1	bks	14000	14000
c. Pelastik kemasan	1	bks	3000	3000
d. Pipet	1	bks	1000	1000
jumlah				37000

**Peralatan**

a. Parang	1	buah	60000	60000
b. Pisau	1	buah	20000	40000
c. Gelas	2	lusin	40000	80000
d. Thermos	1	buah	45000	90000
e. Sendok teh	2	lusin	10000	20000
f. Ember	2	buah	12000	24000
g. Ceret pelastik	1	buah	12000	12000
h. Telenan kayu besar	1	buah	50000	50000
i. kursi pelastik	20	buah	75000	1500000
j. Meja pelastik	5	buah	60000	300000
k. Gerobak	1	buah	1800000	1800000
jumlah				3976000

<b>S.13 Jenis bahan baku</b>	Jumlah	Satuan	harga (Rp/satuan)	Jumlah/biaya (RP/satuan)
a. Kelapa muda	40	buah	6000	240000
b. Gula merah	1	kg	14000	14000
c. Gula putih	1	kg	14000	14000
d. Sirup	2	botol	11000	22000
e. Jeruk nipis	1	kg	6000	6000
f. Susu	2	kaleng	11000	22000
jumlah				318000
<b>Bahan baku penolong</b>				
a. Es batu kristal	1	bks bsr	19000	19000
b. Cup	1	bks	14000	14000
c. Pelastik kemasan	2	bks	3000	6000
d. Pipet	2	bks	1000	2000
jumlah				41000
<b>Peralatan</b>				
a. Parang	1	buah	50000	50000
b. Pisau	2	buah	15000	30000
c. Gelas	3	lusin	40000	120000
d. Thermos	2	buah	45000	90000
e. Sendok teh	2	lusin	10000	20000
f. Ember	1	buah	23000	23000
g. Ceret pelastik	3	buah	12000	36000
h. Telenan kayu besar	1	buah	60000	60000
i. kursi pelastik	18	buah	80000	1440000
j. Meja pelastik	7	buah	65000	455000
k. Gerobak	1	buah	2000000	2000000
jumlah				4324000

<b>S.14 Jenis bahan baku</b>	Jumlah	Satuan	harga (Rp/satuan)	Jumlah/biaya (RP/satuan)
a. Kelapa muda	25	buah	6000	150000
b. Gula merah	1	kg	14000	14000
c. Gula putih	1	kg	14000	14000
d. Sirup	3	botol	10000	30000
e. Jeruk nipis	1	kg	5000	5000
f. Susu	2	kaleng	11000	22000
jumlah				235000
<b>Bahan baku penolong</b>				
a. Es batu kristal	1	bks bsr	19000	19000
b. Cup	2	bks	14000	14000
c. Pelastik kemasan	2	bks	3000	6000
d. Pipet	2	bks	1000	2000
jumlah				41000
<b>Peralatan</b>				
a. Parang	1	buah	50000	50000
b. Pisau	1	buah	20000	40000
c. Gelas	3	lusin	40000	120000
d. Thermos	1	buah	50000	50000
e. Sendok teh	3	lusin	15000	45000
f. Ember	2	buah	15000	30000
g. Ceret pelastik	2	buah	15000	30000
h. Telenan kayu besar	1	buah	50000	50000
i. kursi pelastik	14	buah	85000	1190000
j. Meja pelastik	7	buah	65000	455000
k. Gerobak	1	buah	2200000	2200000
jumlah				4260000

S.15	Jenis bahan baku	Jumlah	Satuan	harga	Jumlah/biaya
				(Rp/satuan)	(RP/satuan)
	a. Kelapa muda	18	buah	6000	108000
	b. Gula merah	1	kg	14000	14000
	c. Gula putih	1	kg	14000	14000
	d. Sirup	2	botol	11000	22000
	e. Jeruk nipis	1	kg	5000	5000
	f. Susu	2	kaleng	10500	21000
	jumlah				184000
	<b>Bahan baku penolong</b>				
	a. Es batu kristal	1	bks bsr	20000	20000
	b. Cup	1	bks	14000	14000
	c. Pelastik kemasan	1	bks	3000	3000
	d. Pipet	1	bks	1000	1000
	jumlah				38000
	<b>Peralatan</b>				
	a. Parang	1	buah	70000	70000
	b. Pisau	2	buah	12000	24000
	c. Gelas	2	lusin	40000	80000
	d. Thermos	1	buah	50000	50000
	e. Sendok teh	2	lusin	15000	30000
	f. Ember	2	buah	12000	24000
	g. Ceret pelastik	2	buah	15000	30000
	h. Telenan kayu besar	1	buah	75000	75000
	i. kursi pelastik	7	buah	80000	560000
	j. Meja pelastik	3	buah	60000	180000
	k. Gerobak	1	buah	1200000	1200000
	jumlah				2323000

S.16	Jenis bahan baku	Jumlah	Satuan	harga	Jumlah/biaya
				(Rp/satuan)	(RP/satuan)
	a. Kelapa muda	20	buah	6000	120000
	b. Gula merah	1	kg	14000	14000
	c. Gula putih	1	kg	14000	14000
	d. Sirup	2	botol	11000	22000
	e. Jeruk nipis	1	kg	5000	5000
	f. Susu	1	kaleng	11000	22000
	jumlah				197000
	<b>Bahan baku penolong</b>				
	a. Es batu kristal	1	bks bsr	20000	20000
	b. Cup	1	bks	14000	14000
	c. Pelastik kemasan	1	bks	3000	3000
	d. Pipet	1	bks	1000	1000
	jumlah				38000
	<b>Peralatan</b>				
	a. Parang	1	buah	50000	50000
	b. Pisau	2	buah	15000	30000
	c. Gelas	2	lusin	45000	90000
	d. Thermos	2	buah	70000	140000
	e. Sendok teh	2	lusin	10000	20000
	f. Ember	2	buah	23000	46000
	g. Ceret pelastik	2	buah	12000	24000
	h. Telenan kayu besar	1	buah	80000	80000
	i. kursi pelastik	10	buah	80000	800000
	j. Meja pelastik	5	buah	65000	325000
	k. Gerobak	1	buah	2000000	2000000
	jumlah				3605000

<b>S.17</b>	<b>Jenis bahan baku</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Satuan</b>	<b>harga (Rp/satuan)</b>	<b>Jumlah/biaya (RP/satuan)</b>
	a. Kelapa muda	18	buah	6000	108000
	b. Gula merah	1	kg	14000	14000
	c. Gula putih	1	kg	14000	14000
	d. Sirup	2	botol	11000	22000
	e. Jeruk nipis	1	kg	6000	6000
	f. Susu	2	kaleng	10500	21000
	<b>jumlah</b>				<b>185000</b>
	<b>Bahan baku penolong</b>				
	a. Es batu kristal	1	bks bsr	18000	18000
	b. Cup	1	bks	14000	14000
	c. Pelastik kemasan	1	bks	3000	3000
	d. Pipet	1	bks	1000	1000
	<b>jumlah</b>				<b>36000</b>
	<b>Peralatan</b>				
	a. Parang	1	buah	70000	70000
	b. Pisau	2	buah	12000	24000
	c. Gelas	2	lusin	40000	80000
	d. Thermos	1	buah	50000	50000
	e. Sendok teh	2	lusin	15000	30000
	f. Ember	2	buah	12000	24000
	g. Ceret pelastik	2	buah	15000	30000
	h. Telenan kayu besar	1	buah	75000	75000
	i. kursi pelastik	7	buah	80000	560000
	j. Meja pelastik	3	buah	60000	180000
	k. Gerobak	1	buah	1500000	1500000
	<b>jumlah</b>				<b>2623000</b>



jumlah rata -rata peralatan		jlh hrg/satuan	jumlah harga
a. Parang	1	61000	61000
b. Pisau	2	15000	30000
c. Gelas	2.3	43000	86000
d. Thermos	2	80000	160000
e. Sendok teh	2.1	12000	24000
f. Ember	1.8	18000	36000
g.ceret plastik	2.1	13000	26000
h. Telenan kayu besar	1	62000	62000
i. Kursi pelastik	13.7	79000	1106000
j. Meja plastik	5.4	62000	310000
k. Gerobak	1	1800000	18000000

Jumlah rata-rata bahan baku	jlh unit	jlh hrg/satuan	jumlah harga
a. Kelapa muda	27	6000	162000
b. Gula merah	1	14000	14000
c Gula putih	1	14000	14000
d. Sirup	3	11000	33000
e. Jeruk nipis	1	5000	5000
f. Susu	1.4	11000	15400

Jumlah rata-rata bhn baku	jlh unit	jlh hrg/satuan	jumlah harga
p			
a. Es batu	2.2	15000	33000
b. Cup	1	14000	14000
c. Plastik kemasan	1	3000	3000
d. Pipet	1.4	1000	1400

## UNIVERSITAS MEDAN AREA

-----  
© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang  
-----

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 21/12/21

Access From (repository.uma.ac.id)21/12/21

## Lampiran 5 Dokumentasi





## UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 21/12/21

Access From (repository.uma.ac.id)21/12/21

## Lampiran 6. Surat Pengambilan Data

 **UNIVERSITAS MEDAN AREA**  
**FAKULTAS PERTANIAN**

Kampus I : Jl. Kolan No. 1 Medan estate, Medan 20371 Telp. 061-7366878, Fax: 061- 7368012  
Kampus II : Jl. Setia Budi No. 79 B / Jl. Sei Serayu No. 70 A Medan 20132 Telp. 061-8225602  
Email : univ\_medanarea@uma.ac.id Website : www.uma.ac.id

---

Nomor : 1767 /FP.0/01.10/XI/2019  
Lamp. :  
Hal : Pengambilan Data/Riset

19 November 2019

Yth. Lurah Kelurahan Teladan Barat Kecamatan Medan Kota  
Kota Medan

Dengan hormat,

Dalam rangka penyelesaian studi dan penyusunan skripsi di Fakultas Pertanian Universitas Medan Area, maka bersama ini kami mohon kesediaan Bapak/ibu untuk dapat memberikan izin dan kesempatan kepada mahasiswa kami atas nama :

Nama : Nia Aldina Lubis  
NPM : 158220015  
Program Studi : Agribisnis

Untuk melaksanakan Penelitian dan atau Pengambilan Data di Kelurahan Teladan Barat Kecamatan Medan Kota untuk kepentingan skripsi berjudul "**Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kelapa Muda (Cocos nucifera L.) Studi Kasus Kecamatan Medan Kota Kelurahan Teladan Barat**"

Penelitian dan atau Pengambilan Data Riset ini dilaksanakan semata-mata untuk kepentingan dan kebutuhan akademik.

Atas perhatian dan bantuan Bapak/ibu diucapkan terima kasih.

  
Dekan,  
Dr. Ir. Syahbudin, M.Si

Tembusan:  
1. Ka.Prodi Agribisnis  
2. Mahasiswa ybs  
3. Arsip

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 21/12/21

Access From (repository.uma.ac.id)21/12/21

## Lampiran 7. Surat Selesai Riset



**PEMERINTAH KOTA MEDAN  
KECAMATAN MEDAN KOTA  
KELURAHAN TELADAN BARAT**  
Alamat Kantor :Jln. SM Raja Gg. Mesjid No. 19 Medan-20217

---

Nomor : 470/485 /TB-VIII/2020  
Hal : Penelitian

Medan, 28 Agustus 2020  
Kepada Yth :  
Bapak/Ibu Dekan Fakultas Pertanian  
Universitas Medan Area  
Di  
tempat


Menindak lanjuti Surat Universitas Medan Area Fakultas Pertanian No. 1767/FP.0/01.10/XI/2019 Tertanggal 19 Nopember 2019, Maka kepala Kelurahan Teladan barat kecamatan Medan kota dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : **NIA ALDINA LUBIS**  
NPM : 158220015  
Program Studi : Agribisnis

Benar telah mengadakan Penelitian di Wilayah Kelurahan Teladan Barat Kecamatan Medan Kota untuk kepentingan Skripsi berjudul **"Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kelapa Muda (Cocos nucifera L.) Studi Kasus Kecamatan Medan Kota Kelurahan Teladan Barat"**.

Apabila terjadi kekeliruan didalam pembuatan Surat ini, maka akan diperbaiki sebagai mana mestinya.

Demikian Surat izin Penelitian ini diperbuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

**KEPALA KELURAHAN TELADAN BARAT  
KECAMATAN MEDAN KOTA.**  
  
**HOTLER SIMATUPANG, ST. MT**  
PENATA  
NIP:19771025 201001 1 016

## UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 21/12/21

Access From (repository.uma.ac.id)21/12/21