

**ANALISIS PENINGKATAN USAHA PEDAGANG KULINER DI KAWASAN WISATA PANTAI  
BUMBUL DESA LUMASEBU KECAMATAN KORMOMOLIN  
KABUPATEN KEPULAUAN TANIMBAR**

**Simon Larbona<sup>1)</sup>, Merryl Pelamonia<sup>2)</sup>, dan Fransisca R Sinay<sup>3)</sup>**

<sup>1,2,3)</sup> Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Pattimura

<sup>1)</sup> [Email: larbonasimon72@gmail.com](mailto:larbonasimon72@gmail.com)

**ABSTRACT**

Culinary business located in the beach tourism area of Lumasebu village is an initiative of the community, therefore the capital and management is regulated by the household itself. Culinary businesses will be widely encountered and also in demand by the public because the prices are affordable by all people, from the lower, middle to upper classes. Culinary sellers such as: meatballs, rujak, sarimento, various fried foods and others.. The purpose of this research is to increase the number of merchandise sold, increase sales volume and find out how much culinary traders earn The subject of this study took 5 traders as respondents. The data analysis technique used in this research is descriptive qualitative statistical analysis. The results showed that the number of merchandise sold, the volume of sales and the income earned by the traders had increased in the business of traders in the beach tourism area of Bubul.

Keywords: Culinary Merchant Business Improvemen

**ABSTRAK**

Usaha kuliner yang berada di kawasan wisata pantai bumbul desa lumasebu merupakan inisiatif dari masyarakat, oleh karena itu modal serta manajemennya diatur oleh rumah tangga itu sendiri. Usaha kuliner akan banyak di jumpai dan juga diminati masyarakat karena harganya yang dapat dijangkau oleh semua kalangan, mulai dari kalangan bawah, menengah hingga kalangan atas. Penjual kuliner seperti: Bakso, rujak, sarimento, aneka gorengan dan lainnya..Tujuan dari penelitian ini untuk meningkatkan jumlah produk dagangan yang terjual, meningkatkan volume penjualan dan mengetahui berapa pendapatan pedagang kuliner. Subjek penelitian ini mengambil 5 pedagang sebagai responden. Teknik analisis data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah analisis statistik deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah produk dagangan yang terjual, volume penjualan dan pendapatan yang di peroleh pedagang mengalami peningkatan pada usaha pedagag di kawasan wisata pantai bumbul.

Kata Kunci: Peningkatan Usaha Pedagang Kuliner

**1. PENDAHULUAN**

Indonesia merupakan salah satu negara berkembang didunia dan pastinya melaksanakan usaha-usaha pembangunan. Pembangunan tersebut dilakukan di berbagai sektor diantaranya yaitu sektor ekonomi, sektor politik, sektor sosial budaya dan lain-lain. Upaya pembangunan tersebut dilakukan untuk mengembangkan perekonomian di Indonesia.

Usaha kecil mempunyai peran penting dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara pengembangan usaha kecil di indonesia merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan ekonomi nasional. Ini karena usaha tersebut merupakan tulang punggung ekonomi kerakyatan yang tidak hanya di tunjukan untuk mengurangi masalah kesenjangan antar golongan pendapatan dan antar pelaku usaha, lebih dari itu pengembangan mampu memperluas basis ekonomi dan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam mempercepat perubahan struktura. yakni meningkanya perekonomian dan ketahanan ekonomi nasional.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja, memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas. Usaha Mikro Kecil dan menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha, yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan

cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar, yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan menengah.

Untuk memenuhi kebutuhan, dibutuhkan usaha yang merupakan suatu kegiatan yang dilakukan dengan tujuan memperoleh hasil berupa keuntungan, upah, atau laba usaha. Usaha adalah kegiatan dengan mengerakkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai sesuatu.<sup>8</sup> Pada dasarnya pendapatapan Masyarakat adalah semua penerimaan, baik tunai maupun bukan tunai yang merupakan hasil dari penjualan barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu (income revenue).<sup>9</sup> Pendapatan juga dapat diartikan sebagai penghasilan dari usaha pokok perusahaan atau penjualan barang atas jasa diikuti biaya-biaya sehingga diperoleh laba kotor.

Usaha kuliner yang berada di Kawasan wisata pantai bumbul desa lumasebu merupakan inisiatif dari masyarakat, oleh karena itu modal serta manajemennya diatur oleh rumah tangga itu sendiri. Usaha kuliner akan banyak di jumpai dan juga diminati masyarakat karena harganya yang dapat dijangkau oleh semua kalangan, mulai dari kalangan bawah, menengah hingga kalangan atas. Penjual kuliner seperti: Bakso, rujak, sarimento, aneka gorengan dan lainnya.

Perkembangan masyarakat yang semakin pesat, kebutuhan hidup yang semakin meningkat, secara tidak langsung telah mendorong masyarakat untuk berfikir bagaimana cara meningkatkan taraf hidup. Diantaranya dengan berwirausaha. Hal ini sejalan dengan pengertian wirausaha itu sendiri, yaitu suatu proses penerapan kreatifitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan. Salah satunya dengan memulai usaha kuliner di kawasan wisata pantai bumbul desa lumasebu.

Pariwisata merupakan salah satu sektor yang mampu memberikan kontribusi di bidang ekonomi dan mampu mensejahterakan masyarakat di sekitar lokasi berdirinya objek wisata. Keberadaan pariwisata mampu menumbuhkan aktivitas usaha bagi masyarakat yang secara langsung terlibat di dalam penyediaan sarana perlengkapan bagi pengunjung di tempat wisata tersebut. Sektor pariwisata merupakan bagian dari bentuk usaha yang di lakukan oleh pemerintah dan masyarakat lokal yang terintegrasi di lingkungan pemerintah daerah sebagai potensi wisata di suatu daerah. Wisata pantai bumbul merupakan ikon dari Desa Lumasebu terletak di tengah-tengah jantung Pulau Yamdena dan di tengah-tengah jalan Trans Yamdena termpat wisata ini dibangun pada tahun 2016 dan dikelola langsung oleh pemerintah desa lumasebu dengan tujuan untuk mencari dan memenuhi kebutuhan Masyarakat. Berdasarkan observasi awal di Kawasan wisata pantai bumbul desa lumasebu kecamatan kormomolin kabupaten kepulauan tanimbar bahwa masyarakat yang bekerja sebagai pedang di Kawasan wisata pantai bumbul berjumlah 17 pedagang dengan jualanya yang berbeda-beda. Pendapatan setiap pedagang minimal Rp.300.000, maksimal Rp.500.000– Rp.1.000.000 per hari. Dengan adanya tempat wisata tersebut mampu menumbuh kembangkan ekonomi lokal dan di tandai dengan munculnya usaha -usaha kecil akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat serta mengurangi tingkat kemiskinan.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha, yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai. Kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2013 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Menurut BPS (Badan Pusat Statistik) Usaha Kecil Menengah merupakan Berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki e-ISSN: 0000-0000

jumlah tenaga kerja 5 s.d 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 s.d. 99 orang. Pelaku UKM adalah orang pribadi atau badan dalam bentuk apapun yang dalam kegiatannya usaha atau pekerjaannya menghasilkan barang, mengimpor barang, mengexport barang, melakukan usaha perdagangan, memanfaatkan barang (Mardiasmono, 2008)

### **3. METODOLOGI**

Penelitian ini dilakukan di kawasan wisata pantai bumbul desa lumasebu kecamatan kormomolin kabupaten kepulauan tanimbar. metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif kualitatif. subjek penelitian ini adalah pedagang kuliner di kawasan wisata pantai bumbul desa lumasebu kecamatan kormomolin kabupaten kepulauan tanimbar. dengan mengambil 5 orang pedagang kuliner sebagai responden

Teknik penumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut

- 1) . Observasi yaitu penelitian yang langsung dilakukan di tempat terkait yang dapat memberikan dan menyediakan informasi yang berkaitan dengan penelitian ini.
- 2) . Wawancara dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui secara langsung informasi terkait peningkatan usaha pedagang kuliner. Wawancara digunakan untuk mendapatkan informasi secara akurat terkait dengan penelitian ini. Narasumber terdiri dari Pedagang Kuliner di Kawasan Wisata Pantai Bumbul
- 3) . Dokumentasi digunakan untuk dapat menunjang proses berjalannya penelitian, karena dengan dokumentasi ini peneliti mendapatkan informasi-informasi mengenai suatu hal yang relevan dengan permasalahan yang akan diteliti.

### **4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Lokasi penelitian berada di Kawasan Wisata Pantai Bumbul Terdapat di Kecamatan Kormomolin Kabupaten Kepulauan Tanimbar Desa Lumasebu. Secara geografis lokasi tempat penelitian yaitu, sebelah utara adalah perbatasan dengan Desa Waturu. Sebelah timur laut laut Arafuru, Sebelah selatan adalah Desa Kilmasa dan sebelah barat adalah Hutan. Lokasi ini sangat strategis karena merupakan tempat wisata yang sering di datangi baik itu dari masyarakat pesisir kepulauan tanimbar. Kawasan wisata pantai bumbul memiliki banyak pedagang yang berjualan di kawasan tersebut dengan berbagai jenis makanan yang dijual.

Informan atau subjek penelitian adalah pedagang yang berjualan di kawasan wisata pantai bumbul Desa Lumasebu Kecamatan Kormomolin Kabupaten Kepulauan Tanimbar jumlah informan atau subjek dalam penelitian ini adalah 5 orang pedagang dengan jenis jualan yang berbeda. Rata-rata pedagang yang berjualan berusia 33 tahun keatas dengan rata-rata lama bekerja bisa 4 sampai 5 tahun.

Pedagang yang berada di Kawasan Wisata Pantai Bumbul Desa Lumasebu yang berlokasi di depan jalan Trans Yamdena merupakan salah satu mata pencaharian masyarakat setempat. Tempat wisata tersebut menjadi salah satu strategi bagi para pedagang untuk menjual setiap barang dagangannya. Hal ini justru menguntungkan para pedagang karena tempat wisata Pantai Bumbul sangat ramai dikunjungi pengunjung oleh masyarakat pesisir kepulauan Tanimbar. Jumlah pedagang yang berjualan di tempat wisata tersebut sebanyak 17 Pedagang dengan jualan yang berbeda-beda.

Jenis kelamin yang dimaksud dalam penelitian ini adalah responden yang berjenis kelamin laki-laki dan perempuan. Berdasarkan hasil penelitian diketahui responden pedagang di kawasan wisata pantai bumbul berdasarkan jenis kelamin adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1 Tabel Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Kelamin

o	Jenis Kelamin	Jumlah	Present ase
	Laki-laki	2	40 %
	Perempuan	3	60 %
	Total	5 Orang	100 %

Tabel 4.1 menunjukkan bahwa responden berjenis kelamin laki-laki sebanyak 2 orang atau sebesar 40%. Sedangkan responden yang berjenis kelamin perempuan sebanyak 3 orang atau 60%. Informasi tersebut menunjukkan bahwa jumlah tenaga kerja perempuan lebih besar dibandingkan laki-laki. Hal ini tersebut mungkin karena perempuan saat ini memiliki peran ganda, yaitu selain sebagai ibu rumah tangga mereka juga bisa menghasilkan pendapatan dengan cara berdagang untuk menopang ekonomi keluarga

Umur yang dimaksud dalam penelitian ini adalah responden yang ber umur 31-45 Tahun dan 46-60 tahun. Secara umum rata-rata umur responden di lokasi penelitian masi berada pada kelompok usia produktif untuk bekerja, artinya secara fisik mereka masi memiliki potensi yang besar untuk dapat menghasilkan pendapatan.

Tabel 4.2 Tabel Karakteristik Responden berdasarkan umur

o	Umur	Jumlah \	Present ase
	31 – 45 Tahun	3	60 %
	46 – 60 Tahun	2	40 %
	Total	5 Orang	100 %

Tabel 4.2 menunjukkan bahwa karakteristik responden berdasarkan umur dari 5 responden diketahui bahwa jumlah responden tertinggi adalah umur 31 sampai 45 tahun dengan jumlah responden 3 orang atau 60% dan yang terendah adalah umur 46 sampai 60 tahun dengan jumlah responden 2 orang atau 40%.

Peningkatan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri, agar dapat mengalami peningkatan menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada suatu titik atau puncak menuju kesuksesan. Peningkatan usaha di lakukan oleh orang yang suda mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi.

Volume produk/produksi adalah peodukai bersih di peroleh melalui hasil produksi yang dicapai dari pangsa pasar yang merupakan produksi potensial yang terdiri dari kelompok pembeli jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik. Volume produksi biasanya berbentuk numerik atau deretan angka dumana deretan angka tersebut sering disebut unit.

Tabel 4.3 Peningkatan Volume Produk Pedagang Sarimento Per 3 Bulan  
(Apri, Mei dan Juni 2022)

pril	ei	Δ		ei	uni	Δ		pril	uni	Δ	
85	90		,29	90	95		,28	85	95	0	,59

Pada tabel 4.3 menunjukkan bahwa peningkatan volume produk yang dimiliki oleh pedagang sarimento adalah, dapat dilihat pada tabel diatas mengalami perkembangan volume produk, karena dari bulan April ke bulan mei terjadi kenaikan sebesar 5 menunjukkan 1,29%. Pada bulan mei dan juni terjadi kenaikan lagi volume produk sebesar 5 menunjukkan 1,28%, dan bulan April ke bulan juni mengalami kenaikan sebesar 10 menunjukkan 2,59%.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa, produk sarimento yang lebih mengalami peningkatan volume produk lebih besar adalah dari bulan April ke bulan juni, dapat dilihat dari tabel hasil presentase data penelitian diatas.

Tabel 4.4 Peningkatan Volume Produk Pedagang Bakso Per 3 Bulan  
(April, Mei dan Juni 2022)

pril	ei	Δ		ei	uni	Δ		pril	uni	Δ	
90	00	0	,69	00	10	0	,66	90	10	0	,38

Pada tabel 4.4 menunjukkan bahwa peningkatan volume produk yang dimiliki oleh pedagang bakso adalah, dapat dilihat pada tabel diatas mengalami peningkatan volume produk, karena dari bulan April ke bulan mei terjadi kenaikan sebesar 10 menunjukkan 1,69%. Pada bulan mei dan juni terjadi kenaikan lagi volume produk sebesar 10 menunjukkan 1,66%, dan bulan April ke bulan juni mengalami kenaikan sebesar 20 menunjukkan 3,38%.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa, produk bakso yang lebih mengalami peningkatan volume produk lebih besar adalah dari bulan April ke bulan juni, dapat dilihat dari tabel hasil presentase data penelitian diatas.

Tabel 4.5 Peningkatan Volume Produk Pedagang Ikan Kua Kuning Per 3 Bulan  
(April, Mei dan Juni 2022)

pril	ei	Δ		ei	uni	Δ		pril	uni	Δ	
96	96		,0	96	08	2	,05	96	08	2	,05

Pada tabel 4.5 menunjukkan bahwa peningkatan volume produk yang dimiliki oleh pedagang Ikan kua kuning adalah, dapat dilihat pada tabel diatas tidak mengalami peningkatan volume produk, dari bulan April ke bulan mei karena tidak terjadi kenaikan tetapi volume poduknya tetap (0) menunjukkan 0,0%. Dan pada bulan mei

dan juni terjadi kenaikan volume produk sebesar 12 menunjukkan 4,05%, dan bulan April ke bulan juni tidak terjadi kenaikan tetapi volume produknya tetap 12 menunjukkan 4,05%.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa, produk ikan kua kuning yang tidak mengalami peningkatan volume produk adalah dari bulan April dan mei tetapi yang mengalami peningkatan volume produk yaitu dari bulan mei ke bulan juni, dan dari bulan April ke juni kenaikan volume produknya tetap, dapat dilihat dari tabel hasil presentase data penelitian diatas.

Tabel 4.6 Peningkatan Volume Produk Pedagang Pisang Goreng Per 3 Bulan  
(April, Mei dan Juni 2022)

pril		ei		Δ		ei		uni		Δ		
00	00			,00	00	00			,00	00	00	,00

Pada tabel 4.6 menunjukkan bahwa peningkatan volume produk yang dimiliki oleh pedagang pisang goreng adalah, dapat dilihat pada tabel diatas tidak mengalami peningkatan volume produk, dari bulan April ke bulan mei karena tidak terjadi kenaikan tetapi volume produknya tetap (0) menunjukkan 0,0%. Dan pada bulan mei dan juni sama (0) menunjukkan 0,00 % yaitu tidak terjadi kenaikan volume produk dan bulan April ke bulan juni tidak terjadi kenaikan tetapi volume produknya tetap (0) menunjukkan 0,0%.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa, produk pisang goreng tidak mengalami peningkatan volume produk dari bulan april ke bulan mei begitu pula bulan mei ke juni dan bulan April ke juni tidak ada kenaikan volume produknya tetap, dapat dilihat dari tabel hasil presentase data penelitian diatas.

Tabel 4.7 Peningkatan Volume Produk Pedagang Rujak Per 3 Bulan  
(April, Mey dan Juni 2022)

pril		ei		Δ		ei		uni		Δ			
84	90			,56	90	96			,53	84	96	2	,12

Pada tabel 4.7 menunjukkan bahwa peningkatan volume produk yang dimiliki oleh pedagang Rujak adalah, dapat dilihat pada tabel diatas mengalami peningkatan volume produk, karena dari bulan April ke bulan mei terjadi kenaikan sebesar 6 menunjukkan 1,56%. Pada bulan mei dan juni tidak terjadi kenaikan, peningkatan volume produnya tetap 6 menunjukkan 1,53%, dan bulan April ke bulan juni mengalami kenaikan sebesar 12 menunjukkan 3,12%.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa, produk rujak mengalami peningkatan volume produk lebih besar adalah dari bulan April ke bulan juni, dapat dilihat dari tabel hasil presentase data penelitian diatas.

Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang di capai. Seandainya volume penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun maka tingkat pencapaian laba perusahaan meningkat tetapi sebaliknya volume penjualan menurun maka pencapaian laba perusahaan juga menurun.

Tabel 4.8 Peningkatan Volume Penjualan Pedagang Sarimento Per 3 Bulan (April, Mei dan Juni 2022)

pril		Δ		ei		Δ		pril		Δ	
pril	ei			ei	uni			pril	uni		
85	90		,29	90	95		,28	85	95	0	,59

Pada tabel 4.8 menunjukkan bahwa peningkatan volume penjualan yang dimiliki oleh pedagang sarimento adalah, dapat dilihat pada tabel diatas mengalami peningkatan volume penjualan, karena dari bulan April ke bulan mei terjadi kenaikan sebesar 5 menunjukkan 1,29%. Pada bulan mei dan juni terjadi kenaikan lagi volume produk sebesar 5 menunjukkan 1,28%, dan bulan April ke bulan juni mengalami kenaikan sebesar 10 menunjukkan 2,59%.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa, penjualan sarimento yang lebih mengalami peningkatan volume penjualan lebih besar adalah dari bulan April ke bulan juni, dapat dilihat dari tabel hasil presentase data penelitian diatas.

Tabel 4.9 Peningkatan Volume Penjualan Pedang Bakso Per 3 Bulan (April, Mey dan Juni 2022)

pril		Δ		ei		Δ		pril		Δ	
pril	ei			ei	uni			pril	uni		
90	00	0	,69	00	10	0	,66	90	10	0	,38

Pada tabel 4.9 menunjukkan bahwa perkembangan volume penjualan yang dimiliki oleh pedagang bakso adalah, dapat dilihat pada tabel diatas mengalami peningkatan volume penjualan, karena dari bulan April ke bulan mei terjadi kenaikan sebesar 10 menunjukkan 1,69%. Pada bulan mei dan juni terjadi kenaikan lagi volume penjualan sebesar 10 menunjukkan 1,66%, dan bulan April ke bulan juni mengalami kenaikan sebesar 20 menunjukkan 3,38%.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa, penjualan bakso yang lebih mengalami peningkatan volume penjualan lebih besar adalah dari bulan April ke bulan juni, dapat dilihat dari tabel hasil presentase data penelitian diatas.

Tabel 4.10 Peningkatan Volume Penjualan Pedagang Ikan Kua Kuning Per 3 Bulan (April, Mei dan Juni)

pril		Δ		ei		Δ		pril		Δ	
pril	ei			ei	uni			pril	uni		
96	96		,0	96	08	2	,05	96	08	2	,05

Pada tabel 4.10 menunjukkan bahwa peningkatan volume penjualan yang dimiliki oleh pedagang Ikan kua kuning adalah, dapat dilihat pada tabel diatas tidak mengalami peningkatan volume penjualan dari bulan April ke bulan mei karena tidak terjadi kenaikan tetapi volume penjualannya tetap (0) menunjukkan 0,0%. Dan pada bulan

mei dan juni terjadi kenaikan volume penjualan sebesar 12 menunjukkan 4,05%, dan bulan April ke bulan juni tidak terjadi kenaikan tetapi volume penjualannya tetap 12 menunjukkan 4,05%.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa, penjualan ikan kua kuning yang tidak mengalami peningkatan volume penjualan adalah dari bulan April dan mei tetapi yang mengalami peningkatan volume penjualannya yaitu dari bulan mei ke bulan juni, dan dari bulan April ke juni kenaikan volume penjualannya tetap, dapat dilihat dari tabel hasil presentase data penelitian diatas.

Tabel 5.11 Peningkatan Volume Penjualan Pedagang Pisang Goreng Per 3 Bulan (April, Mei dan Juni 2022)

pril		ei		Δ		ei		uni		Δ	
00	00			,00	00	00			,00	00	00

Pada tabel 4.11 menunjukkan bahwa peningkatan volume penjualan yang dimiliki oleh pedagang pisang goreng adalah, dapat dilihat pada tabel diatas tidak mengalami peningkatan volume penjualan, dari bulan April ke bulan mei karena tidak terjadi kenaikan tetapi volume penjualannya tetap (0) menunjukkan 0,0%. Dan pada bulan mei dan juni sama (0) menunjukkan 0,00 % yaitu tidak terjadi kenaikan volume penjualan dan bulan April ke bulan juni tidak terjadi kenaikan tetapi volume penjualannya tetap (0) menunjukkan 0,0%.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa, penjualan pisang goreng tidak mengalami peningkatan volume penjualan dari bulan april ke bulan mei begitu pula bulan mei ke juni dan bulan April ke juni tidak ada kenaikan volume penjualannya tetap, dapat dilihat dari tabel hasil presentase data penelitian diatas.

Tabel 4.12 Peningkatan Volume Penjualan Pedagang Rujak Per 3 Bulan (April, Mei dan Juni 2022)

pril		ei		Δ		ei		uni		Δ	
84	90			,56	90	96			,53	84	96

Pada tabel 4.12 menunjukkan bahwa peningkatan volume penjualan yang dimiliki oleh pedagang Rujak adalah, dapat dilihat pada tabel diatas mengalami peningkatan volume penjualan, karena dari bulan April ke bulan mei terjadi kenaikan sebesar 6 menunjukkan 1,56%. Pada bulan mei dan juni tidak terjadi kenaikan, peningkatan volume penjualannya tetap 6 menunjukkan 1,53%, dan bulan April ke bulan juni mengalami kenaikan sebesar 12 menunjukkan 3,12%.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa, penjualan rujak mengalami peningkatan lebih besar adalah dari bulan April ke bulan juni, dapat dilihat dari tabel hasil presentase data penelitian diatas.

Pendapatan merupakan suatu unsur penting dalam perekonomian yang berperan meningkatkan derajat hidup orang banyak melalui kegiatan produksi barang dan jasa. Besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenis pekerjaannya. Dalam penelitian ini peneliti mendapatkan data terkait dengan pendapatan yang didapatkan

oleh pedagang di Kawasan tempat wisata. Dalam menganalisis pendapatan pedagang ditampilkan dalam tabel sebagai berikut.

Tabel 4.13 Pendapatan Pedagang Pada Kawasan Wisata Pantai Bumbul

Pedagang	Penerimaan (TR)	Biaya Usaha (TC)	Pendapatan(Pd)
Sarimento	Rp.5.850.000	Rp.929.000	Rp.4.921.000
Bakso	Rp.9.000.000	Rp.768.000	Rp.8.232.000
Ikan kua kuning	Rp.4.500.000	Rp.1.695.000	Rp.2.805.000
Pisang Goreng	Rp.900.000	Rp.737.000	Rp.163.000
Rujak	Rp.5.850.000	Rp.502.000	Rp. 5.348.000
Jumlah	Rp;.20.250.000	Rp.4.631.000	Rp.21.469.000

Pada Tabel 4.13 menunjukkan bahwa Tingkat pendapatan pedagang dilihat dari Total penerimaan dikurangi dengan Total biaya yang dikeluarkan oleh pedagang. Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa dalam pedapatan pedagang yang lebih besar tingkat pedapatan yang dimiliki adalah dari pedagang Rujak yaitu sebesar Rp. 5.348.000. Hal ini dikarenakan pedagang rujak memiliki total penerimaan yang lebih besar dibandingkan dengan total biaya yang dikeluarkan sehingga pendapatan yang dimiliki juga menguntungkan pedagang rujak. Sedangkan untuk total pendapatan yang lebih rendah adalah pendapatan yang diperoleh oleh pedagang pisang goreng yaitu sebesar Rp.163.000. Hal ini dikarenakan total penerimaan pedagang hamper sama besar dengan total biaya sehingga Ketika dikurangi maka pendapatan yang didapat lebih kecil dibandingkan dengan pendapatan yang diperoleh oleh pedagang lainnya.

Dalam menghasilkan suatu pedapatan ditentukan berdasarkan besarnya usaha yang dikeluarkan oleh setiap pedagang kuliner. Setiap pedagang kuliner pada tempat wisata pantai bumbul memiliki berbagai macam jenis dagangan yang berbeda dan tentu setiap jumlah produksi dan harga yang ditentukan oleh setiap pedagang akan berbeda.

Volume produksi adalah produksi bersih di peroleh melalui hasil produksi yang di capai dari pangsa pasar yang merupakan produksi potensial yang terdiri dari kelompok pembeli tertentu *Swastha (2008)*. volume produksi adalah barang yang di peoduksi untuk jangka waktu tertentu dan di dalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik. *Kotler (2008)*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan pedagang memiliki dan mengalami peningkatan terhadap volume produk diantaranya pedagang sarmento, bakso, ikan kua kuning dan pedagang rujak. Sedangkan ada pedagang yang tidak mengalami peningkatan yaitu pedagang pisang goreng

Volume Penjualan merupakan hasil akhir yang di capai perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan dari hasil penjualan tersebut. *Kotler (2000)* Volume penjualan Adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik. *Schiffan (2005:118)*, volume Penjualan adalah tingkat penjualan yang di peroleh perusahaan untuk periode tertentu dalam satuan (unit/total/rupee). *Freddy (2009)* semakin besar jumlah penjualan yang di hasilkan pedagang, semakin besar kemungkinan laba yang akan di hasilkan peedagang. Oleh karena itu volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan utama pedagang dan bukan untuk kepentingan volume itu sendiri. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan pedagang memiliki dan mengalami peningkatan terhadap volume penjualan diantaranya pedagang sarmento, bakso, ikan kua kuning dan pedagang rujak. Sedangkan ada pedagang yang tidak mengalami peningkatan volume penjualan yaitu pedagang pisang goreng.

Pendapatan merupakan suatu unsur penting dalam perekonomian yang berperan meningkatkan derajat hidup orang banyak melalui kegiatan produksi barang dan jasa. Besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenis pekerjaannya. *Pass (1994:287)*, pendapatan adalah uang yang diterima oleh seseorang dan perusahaan dalam bentuk gaji, upah, sewa, bunga, laba dan lain sebagainya. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa setiap pedagang memiliki tingkat pendapatan yang berbeda. Pendapatan mereka diperoleh dari selisih tingkat penerimaan dan biaya yang dikeluarkan oleh pedagang

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa dalam pendapatan pedagang yang lebih besar tingkat pendapatan yang dimiliki adalah dari pedagang Rujak yaitu sebesar Rp.5.348.000. Hal ini dikarenakan pedagang rujak memiliki total penerimaan yang lebih besar dibandingkan dengan total biaya yang dikeluarkan sehingga pendapatan yang dimiliki juga menguntungkan pedagang rujak. Sedangkan untuk total pendapatan yang lebih rendah adalah pendapatan yang diperoleh oleh pedagang pisang goreng yaitu sebesar Rp.163.000. Hal ini dikarenakan total penerimaan pedagang hamper sama besar dengan total biaya sehingga Ketika dikurangi maka pendapatan yang didapat lebih kecil dibandingkan dengan pendapatan yang diperoleh oleh pedagang lainnya.

### 5. PENUTUP

Berdasarkan Hasil analisis dan pembahasan diatas, dapat disimpulkan bahwa usaha pedagang kuliner di kawasan wisata pantai bumbul dari volume produk, volume penjualan, dan pendapatan yang di peroleh pedagang kuliner diketahui bahwa pedagang memiliki peningkatan yang berbeda baik itu dari sisi volume produk, volume penjualan, dan juga pendapatan di peroleh pedagang ada yang mengalami kenaikan sehingga peningkatan usaha pedagang ada yang dikategorikan pada tingkat yang sangat rendah yaitu Rp. 163.000 pada pedagang pisang goreng dan pada keempat pedagang lainnya masuk pada kategori tinggi yaitu pedagang sarmento Rp.4.921.000, pedagang bakso Rp.8.232.000, Pedagang Ikan kuah Kuning Rp. 2.805.000, dan pedagang rujak Rp.5.348.000. Setiap tingkat pedagang dipengaruhi oleh tingkat penerimaan dan tingkat biaya masing-masing pedagang.

### DAFTAR PUSTAKA

Budi Wahyon, 2017. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi PendapatanPedagang di Pasar Bantul Kabupaten Bantul, Program Studi PendidikanEkonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta

Jawa, Amtiran dan Ndoes, 2015 Analisis Titik Impas Volume Produksi Batako di Ribas Batako Kabupaten Kupang.

Muh. Fikri Rum1 Ridwan1, 2018, Analisis Pendapatan Usaha Gula Aren Pada Masyarakat Yang Tinggal Di Dalam Dan Di Sekitar Hutan, Fakultas Kehutanan, Universitas Hasanuddin, Jl. Perintis Kemerdekaan Km.10 Tamalanrea Makassa

Nurhayatia, 2015, Analisis Pendapatan Pedagang Ayam Potong Pada UD. Gampa Pasar Bina Usaha Kabupaten Aceh Barat., Ekonomi Manajerial. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Nur Wanita, 2015, Perkembangan Usaha Mikro Keckil dan Menengah (UMKM) di Pasar Manonda Palu. Jurnal Penelitian Ilmiah Vol 3 LP2M Palu.

Noor, Hendri Faisal. 2007. Ekonomi Manajrial. Raja Grofindo Persada. Jakarta Noor, Henry. 2008.

Nurjannah, 2019, Analisis Pendapatan Usaha Kue Tradisional Baje Di Desa Tanete Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa, Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar.

Samuelson, Paul A. dan William D. Nordhaus. 2001. Ilmu Mikroekonomi. PT Media Global Edukasi: Jakarta.

Phahlevi, Rico. 2007. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Padi Sawah Di Kota Padang Panjang. Skripsi Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Teuku Umar.

Safiril. 2000. Pengembangan Perbankan. Jakarta: Institute Banker Indonesia Universitas Negeri

Siti Hajar, 2015, Analisis Pendapatan Usaha Home Industri Kerupuk di Kecamatan Samatiga Kabupaten Aceh Barat, Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Teuku Umar Meulaboh, Aceh Barat

Sari, Reny Puspita. 2011. Analisis Nilai Tambah dan Kelayakan Usaha Agroindustri Chip Ubi Kayu Sebagai Bahan Baku Pembuatan MOCAF (Modified Cassava Flour) di Kabupaten Trenggalek. Malang. Diakses 20 April 2016.

Nur Fadila Habibah, 2022. Peran Unit Usaha Kuliner Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Di Alun-Alun Desa Sungai Meranti Kec .Pinggir Ditinjau Menurut Ekonomi Ssyariah.