

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam upaya membangun ekonomi kerakyatan, presiden RI telah memberikan arahan untuk melakukan perkembangan UMKM naik kelas dan modernisasi koperasi. Peran UMKM sangat besar untuk pertumbuhan perekonomian Indonesia, dengan jumlahnya mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha. Kontribusi UMKM terhadap PDB juga mencapai 60,5%, dan terhadap penyerapan tenaga kerja mencapai 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional.

Perkembangan UMKM di Indonesia terus meningkat dari segi kualitasnya, hal ini dikarenakan dukungan kuat dari pemerintah dalam pengembangan yang dilakukan kepada para pegiat usaha UMKM, yang mana hal tersebut sangat penting dalam mengantisipasi perekonomian ke depan serta menjaga dan memperkuat struktur perekonomian nasional.

UMKM di Luwu Utara khususnya di kota Masamba berkembang sangat pesat dengan dukungan dengan berbagai program bantuan dari pemerintah dalam meningkatkan UMKM di Luwu Utara salah satunya dengan bekerja sama dengan pihak swasta PT.Tigayen Mandiri dalam perelokasian para pelaku UMKM untuk pemulihan perekonomian masyarakat dengan melakukan peresmian kembali Sentral Bisnis Masamba bagi para pelaku UMKM agar usaha mereka dapat berjalan kembali dan diresmikan pada tanggal 17 agustus 2020 tepat dihari kemerdekaan RI yang diresmikan oleh bupati Luwu Utara Indah Putri Indriani.

Sentral Bisnis Masamba merupakan kawasan atau pusat yang didalamnya terdapat banyak kegiatan usaha yang bergerak dibidang kuliner. Sentral Bisnis ini sebenarnya sudah didirikan sejak lama tepatnya pada tahun 2002 dan dikelola oleh pihak swasta PT.Tigayen Mandiri yang beralamat di Jl.Jendral Ahmat yani, Kappuna ,Kacamata Masamba Kabupaten Luwu Utara yang berada tidak jauh dari Bandar Udara Andi Djemma Masamba. Sentral Bisnis Masamba menawarkan berbagai fasilitas didalamnya namun daya minat masyarakat untuk melakukan kegiatan usaha masih kurang dimana faktor utamanya mungkin karna biaya sewa yang cukup tinggi dibandingkan biaya sewa di pasar sentral Masamba yang dikelola oleh pemerintah karna hal tersebut akhirnya Sentral Bisnis Masamba ditutup karena pengujung yang sepi.

Setelah Sentral Bisnis Masamba dibuka kembali pada tanggal 17 Agustus 2020. Sentral Bisnis ini menampung banyak pelaku usaha yang biasanya berjualan disekitaran Bandar udara Andi Djemma Masamba dan sekitaran depan Rujab Masamba. Pedagang di Sentral Bisnis Masamba ini menjajakan aneka kuliner lokal maupun Internasional. Sentral Bisnis Masamba menjadi tempat nongkrong yang baru bagi para remaja bersama teman maupun keluarga.

Dengan adanya sentral bisnis tentu sangat berperan dalam lingkungan masyarakat. Peran adalah salah satu kedudukan atau jabatan tertentu yang dimiliki oleh perseorangan,individu maupun kelompok tersebut memiliki peran yang dapat bertindak sebagai fasilitator, mediator, dan sebagai motivator.

Berdasarkan uraian diatas ,maka penulis tertarik dalam melakukan penelitian ini lebih lanjut.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dari penelitian ini yaitu bagaimana peranan Sentral Bisnis Masamba dalam meningkatkan pendapatan UMKM di Kecamatan Masamba Kabupaten Luwu Utara?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui peranan sentral Bisnis Masamba dalam meningkatkan pendapatan UMKM di Kecamatan Masamba Kabupaten Luwu Utara

1.4 Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Manfaat akademis dari penelitian ini adalah sumbangsi pemikiran bagi ilmu pengetahuan pada umumnya ilmu ekonomi terkhusus berkaitan dengan pendapatan UMKM , serta dapat digunakan sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan Sentral Bisnis Masamba

b. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengalaman bagi penulis dan juga memberikan sumbangsi pemilikan dan informasi mengenai UMKM kepada pelajar, Mahasiswa dan juga masyarakat umum. Penelitian ini diharapkan bisa menjadi masukan kepada pengelola Sental Bisnis Masamba dalam memperbaiki fasilitas yang ada.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa hasil penelitian terdahulu untuk mendapatkan bahan perbandingan serta memperjelas pembahasan penelitian. Berikut ini adalah uraian singkat dari hasil penelitian terdahulu. Sebagai Berikut:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Judul Penelitian	Metode	Hasil
1	Ade Muhammad,(2018). Peranan usaha kecil menengah (UKM) dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di kabupaten Cibeureum Kabupaten Kuningan	Kualitatif Deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa UKM yang berada di kecamatan Cibeureum mengalami perkembangan yang positif baik dari jumlah UMKM yang bertambah maupun pendapatan masyarakat yang menjadi lebih baik, selain itu pengaruh positif terhadap kesejahteraan masyarakat.
2	Riza Zahro,(2019). Peran UMKM konveksi hijab dalam meningkatkan kesejahteraan perempuan	Kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan UMKM konveksi hijab ini di tengah-tengah masyarakat mampu meningkatkan kesejahteraan ekonomi perempuan di Desa Pasir Kecamatan Mijen Kabupaten Demak

3	Muhammad Rosyid, Tahun (2016). Peran sentra peyek palamadu dalam meningkatkan perekonomian masyarakat. Studi kasus di Desa Sriharjo Kecamatan imogiri.	Kualitatif	Hasil penelitian menyatakan bahwa sentra peyek dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan menjalankan tiga peran yaitu sebagai fasilitator, mediator, dan motivator
4	M. Irfan, Tahun(2022). Peran sentra industri genteng dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat.	Kualitatif	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sentra industri genteng dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan penyerapan tenaga kerja untuk mengurangi pengangguran di daerah tersebut.
5	Nasruddin,(2019). Analisis peran usaha kecil menengah (UKM) terhadap peningkatan ekonomi keluarga karyawan (Studi Di CV.Citra Sari Makassar)	Kualitatif Deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa UKM CV. Citra Sari berperan penting bagi peningkatan perekonomian karyawan karena mereka sudah mampu unuk mencukupi kebutuhan pokok mereka dan mampu membiayai keluarganya.
6	Milizar, Tahun (2022). Peran usaha kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Desa Alue sungai pinang kabupaten aceh.	Kualitatif deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran UMKM terbukti dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Desa Alue.

7	Tuti, (2019). Analisis peran usaha kecil dan menengah (UKM) melalui kerajinan kayu dalam pemberdayaan peningkatan ekonomi masyarakat.	Deskriptif Kualitatif	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dari pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui industry kerajinan kayu memiliki peranan yang cukup berpengaruh diantaranya adalah, terciptanya lapangan pekerjaan, mengurangi angka pengangguran, serta dapat meningkatkan perekonomian dan produktivitas masyarakat.
8	Marlina, Tahun (2017). Analisis usaha kecil dan menengah (UMKM) melalui kerajinan kayu dalam pemberdayaan peningkatan ekonomi masyarakat.	Deskriptif Analisis	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa peran UMKM sangat berpengaruh pada kesejahteraan ekonomi masyarakat.
9	Medriansyah, Tahun (2017). Peran usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat menurut perspektif ekonomi islam.	Deskriptif Analisis	Penelitian ini memiliki kesamaan yaitu membahas tentang bagaimana UMKM dapat meningkatkan pendapatan.

10	Medriansyah,(2020). Peran usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat menurut perspektif ekonomi islam. (Studi kasus di Usaha pembuatan Tempe)	Kualitatif Analisis	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dengan adanya usaha tempe tersebut memiliki peran yang sangat berpengaruh pada perekonomian masyarakat sekitar untuk memberi tambahan penghasilan sehingga mereka dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka.
----	--	---------------------	---

2.2 Landasan Teori

a. Teori Peran

Peran berarti sesuatu yang dimainkan atau dijalankan. Peran didefinisikan sebagai sebuah aktivitas yang diperankan atau dimainkan oleh seseorang yang mempunyai kedudukan atau status sosial dalam organisasi.

Peran menurut terminology adalah seperangkat tingkah yang diharapkan oleh seseorang yang berkedudukan dimasyarakat, sedangkan peranan merupakan tindakan yang dilakukan oleh seseorang dalam sebuah peristiwa. Peran adalah aktivitas yang dilakukan oleh seorang atau sebuah lembaga/organisasi.

Peran merupakan aspek dinamis kedudukan (ststus), apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajiban sesuai dengan kedudukannya, maka ia menjalankan sebuah suatu peranan. Apabila seseorang yang melakukan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya maka dia menjalankan suatu peran. Sedangkan kewajiban adalah segala sesuatu yang harus dilakukan oleh setiap orang dalam menjalankan kehidupannya. Dalam kamus besar bahasa Indonesia juga dijelaskan bahwa peran adalah tindakan yang dilakukan seseorang dalam suatu peristiwa

Peran yang harus dijalankan tersebut biasanya diatur dalam suatu ketetapan yang merupakan fungsi dari lembaga tersebut. Peran juga mencakup serangkaian tekanan dan kemudahan yang menghubungkan pembimbing dan mendukung fungsinya dalam mengorganisasi.

Devinisi peran dalam kamus sosiologi yaitu sebagai berikut :

1. Aspek dinamis dari kedudukan
2. Perangkat hak-hak dan kewajiban

3. Perilaku actual dari perangkat kedudukan
4. Bagian dari aktivitas yang dimainkan oleh seseorang

Jadi peran atau peranan dapat diartikan sebagai tingkah laku/perilaku yang kita harapkan dari seseorang maupun kelompok yang memiliki status kedudukan. Peran dapat dilakuka individu maupun kelomook masyarakat yang tergabung ke dalam sebuah organisasi lembaga lainnya. Dengan adanya status kedudukan yang dimiliki oleh sebuah lembaga, organisasi ataupun seseorang dalam masyarakat, dengan kata lain peran ini juga merupakan sebagai kombinasi antara antara kedudukan dan juga pegaruh.

Jadi, peran tidak hanya dilakukan oleh individu akan tetapi juga dilakukan oleh organisasi salah satunya yaitu Sentral Bisnis Masamba yang tentu saja didalamnya terdapat sekelompok orang yang saling bekerja sama dan menjalankan peran atau tugas masing-masing untuk mencapai tujuan dari organisasi atau kelompok.

a. Jenis-jenis Peran

Menurut Edi Suharto yang mengacu pada Parsons, Jorgensen dan Hernandez, seseorang pekerja sosial memiliki beberapa peran yang harus dilaksanakan. Peran tersebut yaitu : fasilitator, broker, mediator, pembela, pelindung, pendidik, motivaror, konselor dan evaluator. Dari beberapan peran yang telah dikemukakan di atas peulis hanya mengambil 3 peran sesuai dengan apa yang dilakukan di Sentral Bisnis Masamba. Berikut ini peran yang digunakan penulis :

1. Fasilitator

Menurut kamus besar Bahasa Indonesia. Fasilitator adalah orang yang menyediakan fasilitas. Fungsi fasilitas adalah segala hal yang dapat mempermudah dan memperlancar kegiatan usaha yang bisa saja berupa uang maupun benda-benda yang dapat memperlancar kegiatan usaha yang dilakukan. Fungsi fasilitator juga yaitu menyediakan lahan atau tempat serta memperbaharui fasilitas yang telah disediakan.

2. Mediator

Mediator adalah pihak ketiga yang netral yang tidak memihak antara kedua belah pihak yang membantu dalam proses perundingan guna mencari berbagai kemungkinan penyelesaian sengketa tanpa menggunakan cara memutus atau memaksakan sebuah penyelesaian.

Jadi bisa disimpulkan bahwa mediator adalah pihak ketiga yang berperan untuk mempertemukan dan mendamaikan kedua belah pihak yang sedang bersengketa untuk mencari dan memberikan solusi masalah dengan berdamai.

3. Motivator

Secara umum definisi motivator dapat diartikan sebagai suatu tujuan atau pendorong, dengan tujuan yang sebenarnya tersebut yang menjadi daya utama penggerak bagi seseorang dalam berupaya mendapatkan atau mencapai apa yang diinginkannya baik secara positif dan negatif.

Adapun pengertian motivasi, motivasi merupakan perubahan energi dalam diri atau pribadi seseorang yang ditandai dengan timbulnya perasaan dan reaksi untuk mencapai tujuan. Menurut Victor H. Vroom, motivasi adalah sebuah akibat dari hasil yang ingin diraih atau dicapai

oleh seseorang dan sebuah perkiraan bahwa apa yang dilakukannya akan mengarah pada hasil yang diinginkannya.

b. Teori Dampak

Dampak menurut Kamus Besar Indonesia adalah suatu yang diakibatkan oleh benturan sesuatu yang dilakukan bisa berdampak positif atau negatif atau pengaruh kuat yang mendatangkan akibat baik negatif maupun positif. Dampak adalah sesuatu yang menimbulkan sebab akibat dari dari sebuah tindakan yang dilakukan.

Dampak secara sederhana bisa diartikan pengaruh atau akibat yang dapat ditimbulkan dalam setiap keputusan yang diambil oleh seorang atasan biasanya mempunyai dampak

Tidak hanya itu dampak juga timbul karna keberadaan sebuah organisasi,tempat dan juga sebuah usaha yang sangat berpengaruh terhadap lingkungan sekitarnya tersendiri, baik itu yang memberikan dampak positif maupun dampak negatif. Dampak juga bisa merupakan proses lanjutan dari sebuah pelaksanaan pengawasan internal. Seorang pemimpin yang handal sudah selayaknya bisa memprediksi jenis dampak yang akan terjadi atas sebuah keputusan yang akan diambil.

Jadi dikatakan sebuah dampak jika suatu tindakan yang dilakukan tersebut dapat memberikan pengaruh terhadap lingkungan masyarakat dan keadaan sosial,politik dan juga ekonominya.

c. Jenis Dampak

1. Dampak Positif

Dampak adalah keinginan untuk membujuk, meyakinkan, mempengaruhi atau memberi kesan kepada orang lain, dengan tujuan agar mereka mengikuti atau mendukung keinginannya. Sedangkan positif adalah pasti dan tegas dan nyata dari suatu pemikiran terutama memperhatikan hal-hal yang menunjukkan kearah yang baik.

Positif adalah keadaan jiwa seseorang yang dipertahankan melalui usaha-usaha yang sadar bila sesuatu terjadi pada dirinya supaya tidak membelokkan fokus mental seseorang pada hal negatif. Bagi orang yang berfikir positif mengetahui bahwa dirinya sudah berfikir buruk maka ia akan segera memulihkan pikiran. Jadi pengertian dampak jadi pengertian dampak positif adalah keinginan untuk membujuk, meyakinkan, memengaruhi atau memberi kesan kepada orang lain, dengan tujuan agar mereka mengikuti atau mendukung keinginannya yang baik.

2. Dampak Negatif

Dalam kamus Besar Indonesia dampak negatif adalah pengaruh kuat yang mendatangkan akibat negatif. Dampak adalah keinginan untuk membujuk, mempengaruhi, atau memberi kesan kepada orang lain, dengan tujuan agar mereka mengikuti atau mendukung keinginannya yang menunjukkan perubahan kearah yang lebih buruk dari sebuah tindakan yang dilakukan.

Berdasarkan beberapa penelitian ilmiah dampak negatif adalah memberi pengaruh buruk yang lebih besar di banding dengan dampak positifnya. Jadi bisa disimpulkan bahwa dampak negatif adalah keinginan untuk membujuk,

meyakinkan, mempengaruhi, atau memberi kesan kepada orang lain dengan tujuan mereka mengikuti keinginan yang buruk.

d. Sentral Bisnis Masamba

Sentral bisnis adalah suatu unit kawasan khusus yang memiliki ciri tertentu didalamnya terdapat banyak para pelaku usaha baik produsen dan juga konsumen yang melakukan kegiatan produksi dan kegiatan ekonomi yang ditunjang dengan sarana untuk berkembangnya produk para pelaku usaha kecil.

Sentral bisnis Masamba adalah pusat perdagangan modern di kota Masamba yang didalamnya terdapat banyak pelaku usaha dibidang kuliner. Sentral bisnis Masamba didirikan pada tahun 2002 yang dikelola oleh perusahaan swasta yang dikelola oleh PT. Tigayen Mandiri yang beralamat di DEsa kappuna Kecamatan Masamba Kabupaten Luwu Utara yang didirikan dengan bangunan semi permanen.

Sentral Bisnis Masamba menawarkan berbagai macam kuliner dan minuman. Sentral bisnis Masamba menjadi magnet yang menarik para pengunjung dari berbagai kalangan usia yang didominasi oleh kalangan remaja dan dewasa. Di sentral bisnis Masamba jumlah pedangan saat ini sekitar tujuh puluh stand yang pada awalnya hanya berjumlah berapa puluh saja. Banyak pelaku usaha dari berbagai kalangan terutama para anak muda yang membaca peluang usaha yang ada.

Hal ini dibuktikan dengan adanya pertumbuhan ekonomi kreatif yang semakin meningkat seiring berjalannya waktu. Di sentral bisnis Masamba para pelaku usaha memberi nama yang unik dan mendesai stand mereka agar dapat menarik minat para pengunjung.

2.2 Perekonomian Masyarakat

Peningkatan adalah proses, cara atau perbuatan meningkatkan usaha dan kegiatan. Peningkatan adalah proses, cara perbuatan untuk menaikkan sesuatu atau usaha kegiatan untuk memajukan sesuatu yang lebih baik dari sebelumnya. Secara umum peningkatan merupakan upaya untuk menambah derajat, tingkat, dan kualitas maupun kuantitas. Peningkatan juga berarti penambahan keterampilan dan kemampuan agar menjadi lebih baik, selain itu peningkatan juga berarti pencapaian dalam proses. Jadi bisa disimpulkan bahwa peningkatan perekonomian adalah upaya dan usaha yang dilakukan oleh rumah tangga atau masyarakat dalam meningkatkan dan merubah kondisi perekonomian mereka menjadi lebih baik dari sebelumnya.

Perekonomian masyarakat adalah sekumpulan kelompok masyarakat yang telah memiliki tatanan kehidupan, norma-norma, adat istiadat yang dialami dalam lingkungan. Maksud dari peningkatan perekonomian ini adalah memperbaiki jenjang perekonomian melalui usaha mandiri dan produktif dengan memperhatikan manajemen dalam usahanya.

Pemahaman tentang ekonomi rakyat dapat dipandang dari dua pendekatan, yaitu: pertama, pendekatan kegiatan ekonomi dari pelaku ekonomi berskala kecil yang disebut perekonomian rakyat. Berdasarkan pendekatan ini, pemberdayaan ekonomi rakyat dimaksudkan adalah pemberdayaan pelaku usaha kecil. Kedua, pendekatan sistem ekonomi pembangunan yang demokrasi. Berdasarkan pendekatan yang kedua ini, maka pemberdayaan ekonomi rakyat adalah system ekonomi yang mengikutsertakan seluruh lapisan masyarakat dalam proses

pembangunan dimana seluruh lapisan tersebut tanpa terkecuali sebagai penggerak pembangunan.

2.3 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Menurut Ulfah (2016) Istilah UMKM Merujuk pada sebuah aktifitas usaha yang didirikan oleh masyarakat, baik berbentuk usaha perorangan maupun batas usaha. Dalam perekonomian Indonesia, UMKM merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah yang sangat besar dan terbukti tahan berbagai macam ancaman krisis ekonomi.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan pihak yang andil cukup besar dalam perekonomian nasional. UMKM memiliki kontribusi dalam peningkatan nasional, penyerapan tenaga kerja, peningkatan pendapatan bagi masyarakat yang memiliki pendapatan rendah serta memanfaatkan kemampuan menggunakan bahan baku local agar menghasilkan barang dan jasa untuk masyarakat luas (Artini, dkk. 2019).

Dalam UU Nomor 20 Tahun 2008 mendefinisikan bahwa UMKM merupakan satu usaha yang dimiliki perseorangan atau sebuah lembaga usaha pribadi yang sifatnya produktif dan memenuhi kriteria sector mikro dan sudah diatur dalam undang-undang (Lestari, 2020)

Berdasarkan pengertian di atas, UMKM dapat disimpulkan bahwa sebagian usaha yang dikelola oleh perseorangan maupun milik pribadi yang mempunyai sifat yang produktif. Dengan usaha yang tahan terhadap krisis ekonomi. UMKM menjadi salah satu usaha yang banyak diminati saat ini dan memiliki peggasilah yang cukup menjanjikan untuk kesejahteraan masyarakat. Dengan adanya UMKM

masyarakat bisa menghasilkan barang dan jasa dengan cara mengguakan bahan baku lokal yang dapat di olah kembali untuk menambah nilai jual

a. Kreteria Usaha Mikro,Kecil, dan Menengah (UMKM)

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, UMKM yaitu usaha yang memiliki kreteria sebaga berikut:

1. Usaha miko, yaitu usaha yang produktif milik perseorangan atau badan usaha dimana kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan dan memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000,-
2. Usaha kecil,yaitu usaha ekonomiproduktif yang berdiri sendiri yang dlakukan oleh perseorangan maupun badan usaha usaha yang merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki,dkuasai atau menjadi bagian. Baik secara langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000,- sampai yang paling banyak Rp.500.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,- sampai dengan paling banyak senilai 2.500.000.000,-
3. Usaha menengah, yaitu usaha ekonomi yang produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha yang merupan bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik secara langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar.

b. Peranan UMKM

Diakui bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah UMKM memainkan peran penting didalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di Negara-negara berkembang (NSB) saja, tetapi juga di Negara-negara maju (NM). Di Negara maju, UMKM sangat penting tidak hanya kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar (UB),seperti halnya dengan Negara berkembang,tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar di bandingkan dengan kontribusi usaha besar.

c. Faktor Penghambat Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) agar mampu berdaya saing tinggi harus dilihat dari kondisi UMKM saat ini. Daya saing ditentukan oleh kemampuan Sumber Daya Manusia (SDM) untuk memproduksi suatu barang, harga, dan desain dan faktor lingkungan memberikan faktor kondusif agar Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mampu bersaing secara ketat. Perkembangan UMKM di Negara sedang berkembang mengalami beberapa hambatan. Hambatan-hambatan tersebut (atau intensitasnya) bisa berada di suatu daerah dengan di daerah lainnya atau antara pedesaan dengan perkotaan, atau antar sector,atau antar sesame perusahaan disektor yang sama. Faktor-faktor penghambat tersebut antara lain adalah:

1. Terbatasnya modal dan akses dari sumber dan lembaga keuangan. Keuangan inklusif perlu dimasukkan dalam program pengembangan lembaga keuangan. Penyertaan modal perludisertai dengan pembimbing sistem manajemen.

2. Masih rendahnya kualitas SDM para pelaku usaha. Kemampuan manajerial para pelaku UMKM ditingkatkan. Begitupun system kadrisasi perlu dibangun. Sering kali di jumpai UMKM hanya *one man show*, sehinggah dibutuhkan tim sholid yang mampu mewarisi UMKM dari pendirinya.
3. Kemampuan pemasaran yang terbatas . meskipun media *online* telah berkembang , akan tetapi media ini belum bisa dimanfaatkan secara optimal oleh para UMKM.
4. Akses informasi usaha yang masih rendah.
5. Belum terjalin kemitraan yang baik yang saling menguntungkan antara para pelaku UMKM, Usaha Besar (UB), dan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD).

Namun demikian ada jumlah persoalan yang umum untuk semua UMKM dinegara manapun juga khususnya di dalam kelompok Negara sedang berkembang. Rintangan-rintangan yang umum tersebut termasuk keterbatasan modal kerja maupun investasi, kesulitan-kesulitan dalam pemasaran, distribusi dan pengadaan bahan baku dan input lainnya, keterbatasan akses informasi mengenai peluang pasar lainnya, keterbatasan pekerja dengan keahlian tinggi (kualitas SDM rendah) dan kemampuan teknologi, biaya transportasi, dan energi yang tinggi, keterbatasan komunikasi, biaya tinggi akibat prosedur administrasi dan birokrasi yang kompleks khususnya dalam pengurusan ijin usaha, dan ketidak pastian akibat peraturanperaturan dan kebijakan-kebijakan ekonomi yang tidak jelas atau tidak menentu.

d. Perkembangan Usaha Kecil dan Menengah

Pengembangan UMKM adalah suatu tindakan atau proses untuk memajukan kondisi UMKM ke arah yang lebih baik, sehingga UMKM dapat lebih baik menyesuaikan dengan teknologi, pasar, dan tantangan yang baru serta perputaran yang cepat dari perputaran yang cepat dari perubahan yang terjadi. Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan komponen parenting dalam program pembangunan ekonomi yang berkelanjutan dan berkeadilan (Riantini, 2010).

Adapun yang menjadi sasaran dalam upaya pembangunan dan pembinaan UMKM, yaitu:

1. Tercapainya lapangan kerja usaha dan lapangan kerja yang luas
 2. Tercapainya peningkatan pendapatan masyarakat.
 3. Terwujudnya UMKM yang semakin yang semakin efisien dan mampu berkembang mandiri.
 4. Terwujudnya penyebaran industry yang merata.
 5. Tercapainya peningkatan kemampuan UMKM dalam aspek penyediaan peroduk jadi, bahan baku baik untuk pasar dalam negeri maupun ekspor.
- Inti dari pembinaan dan mengembangkan umkm pada dasarnya terletak pada upaya untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Dengan adanya sumber daya manusia yang bermutu, maka UMKM akan dapat tumbuh dan berkembang menjadi UMKM yang tangguh dan mampu bersaing.

e. Jenis-Jenis Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Menurut Lestari (2020) jenis-jenis Usaha Mikro Kecil menengah (UMKM) adalah sebagai berikut :

1. Usaha Kuliner

Salah satu jenis usaha yang dilakukan seseorang yang bergerak dibidang makanan. Bisnis ini tergolong bisnis yang mudah dilakukan karena hanya menyajikan berbagai jenis makanan dan minuman tanpa melalui tahap promosi.

2. Usaha Bidang Fashion

Bisnis yang dapat memberikan keuntungan besar karena sampai kapanpun fashion akan tetap menjadi kebutuhan banyak orang.

3. Usaha Dibidang Pendidikan

Salah satu jenis UMKM yang masih sangat terbuka peluangnya. Sebagaimana saat ini bahwa pendidikan sangat menjadi prioritas.

4. Usaha Dibidang Otomotif

Usaha UMKM bisa menjadi salah satu pilihan ide peluang bisnis yang tepat bagi para pemilik usaha. Usaha yang dilakukan dengan membuka sebuah toko penjualan spare part, bengkel ,membuka jasa usaha pencucian motor dan mobil, atau perlengkapan keselamatan dalam berkendara seperti helm,jaket sarung tangan yang berstandar SNI.

5. Usaha Agrobisnis

Bisnis berbasis usaha pertanian ini atau bidang lain yang mendukungnya.

6. Usaha Dibidang Teknologi Internet

Usaha yang berbagai jenis informasi dan konten-konten yang informatif dan menghibur yang dapat diperoleh melalui melalui internet.

7. Usaha Kerajinan Tangan

Usaha ini membutuhkan modal, kreatifitas dan juga inovasi yang tinggi dari seseorang agar menghasilkan barang yang menarik minat pembeli.

8. Usaha Elektronik dan Gedjet

Jenis usaha ini dengan adanya alat perangkat canggih pendukung teknologi

2.4 Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia pendapatan adalah hasil kerja usaha dan sebagainya. Sedangkan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima perseorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba (Lestari 2019).

Pendapatan merupakan unsure yang sangat penting dalam laporan keuangan karena dalam melakukan suatu aktivitas usaha, manajemen perusahaan tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh dalam suatu periode akuntansi yang diakui sesuai dengan perinsip-prinsip yang berlaku umum.

Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi normal perusahaan sesuai priode. Apabila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuilitas yang berasal dari kontribusi penanaman modal.

Pendapatan adalah hasil berupa uang atau materi lainnya yang dapat dicapai dari pada penggunaan faktor-faktor produksi. Sebagaimana sependapat para ahli dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan gambaran terhadap kondisi ekonomi keluarga dalam masyarakat (Dewi, dkk. 2012).

Pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun berupa barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil industry yang dinilai atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu. Pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sangat penting dalam kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung maupun tidak langsung.

Pendapatan merupakan suatu unsur yang harus dilakukan dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha. Pendapatan merupakan jumlah barang dan jasa yang memenuhi tingkat hidup masyarakat, dimana dengan adanya pendapatan yang dimiliki oleh setiap jiwa disebut dengan pendapatan perkapita menjadi tolak ukur kemajuan atau perkembangan ekonomi.

Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan suatu usaha, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar pula kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan. Kondisi seseorang dapat diukur dengan konsep pendapatan yang menunjukkan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama dalam jangka waktu tertentu (Samuelson dan Nordhaus, 2013). Pendapatan juga bisa dikatakan sebagai jumlah penghasilan dari hasil pekerjaan dan biasanya seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan.

Menurut ilmu ekonomi, pendapatan merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Definisi pendapatan

menurut ilmu ekonomi menutup kemungkinan perubahan lebih dari total harta kekayaan badan usaha pada awal periode dan menekankan pada jumlah nilai statis pada akhir periode.

Dengan kata lain pendapatan adalah jumlah kenaikan harta kekayaan karena perubahan penilaian yang bukan melibatkan perubahan modal dan hutang. Pendapatan juga bisa bersumber dari gaji dan upah seseorang yang mereka peroleh sebagai imbalan atas pekerjaan yang dilakukan.

Dalam dunia usaha, pendapatan selalu diperoleh dalam bentuk nominal uang. Selanjutnya uang tersebut dapat digunakan untuk mengukur sejauh mana pendapatan perusahaan dalam memperoleh pendapatan dari hasil penjualan dengan mengharap keuntungan sesuai dengan tujuan yang telah dicita-citakan.

Simmel mengatakan bahwa uang begitu penting dalam kehidupan, baik untuk kehidupan dalam masyarakat modern maupun kebutuhan bisnis. Simmel lebih jauh lagi menjelaskan bahwa uang dalam perannya tidak hanya sebagai alat tukar akan tetapi juga sebagai penentu hubungan antar manusia (Ridwan dan Wawan, 2018).

Tingkat pendapatan juga mempengaruhi tingkat konsumsi masyarakat. Hubungan antara pendapatan dan konsumsi merupakan suatu hal yang sangat penting dalam berbagai permasalahan ekonomi. Kenyataan menunjukkan bahwa pengeluaran konsumsi meningkat dengan naiknya pendapatan, dan sebaliknya jika sebaliknya jika pendapatan turun, pengeluaran konsumen juga menurun. Tinggi rendahnya pengeluaran tergantung kepada kemampuan keluarga dalam mengelola penerimaan atau pendapatannya.

Berdasarkan pengertian diatas,pendapatan dapat disimpulkan sebagai jumlah yang diperoleh dari hasil penjualan barang dan jasa yang dlakukan oleh perusahaan. Dengan kata lain pendapatan juga diuraikan sebagai keseluruhan yang diterima oleh perseorangan, perusahaan, dan organisasi lainnya. Setiap orang yang bekerja akan berusaha memperoleh pendapatan dengan jumlah yang maksimum agar dapat memenuhi kebutuhan hidupnya.

a. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM

1. Kondisi dan kemampuan penjualan
2. Kondisi pasar
3. Modal
4. Produk
5. Harga, jumlah uang yang harus dibayarkan konsumen untuk mendapatkan suatu produk dengan akibat dari keluhan para pelanggan.
6. Promosi, promosi merupakan merupakan kegiatan yang dilakukan dengan tujuan agar para konsumen mengetahui dan menarik daya beli konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

b. Sumber-sumber Pendapatan

Suatu perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang besar harus mempunyai pendapatan yang memadai (Lestari 2019). Pendapatan diperoleh dari berbagai sumber yaitu :

1. Pendapatan Internal
2. Pendapatan Eksternal

c. Potensi dan Kontribusi UMKM terhadap Pendapatan Masyarakat Sekitar

Potensi adalah suatu bentuk sumber daya, kemampuan yang cukup besar atau kecil, suatu kemampuan yang ada atau mungkin belum berkembang secara optimal. Potensi yang dimaksud adalah kemampuan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam menyerap tenaga kerja.

Kontribusi adalah peran industry kecil dalam pendapatan yang dihasilkan.,skala industri kecil dan partisipasi pengembangan industri kecil dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat.

Potensi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam upaya pemberdayaan kemampuan perekonomian masyarakat sangat besar sekaligus menjadi harapan terhadap pendapartan agar dapat memenuhi kebutuhan hidup masyarakat. Upaya pemberdayaan ini selalu diawasi, didukung, dan dievaluasi oleh pemerintah terhadap kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja, maupun kegiatan ekonomi lainnya.

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di harapkan dapat mampu berkontribusi dalam penyerapan tenaga kerja secara maksimal, mengingat UMKM didominasi dibidang padat karya. Sehingga perkembangan UMKM sangat besar kemungkinan akan dapat menyerap tenaga kerja yang besar. Pelaku UMKM biasanya adalah masyarakat yang tidak berpendidikan yang tinggi melainkan pada umumnya sebagian besar pelaku UMKM adalah masyarakat yang memiliki pendidikan yang rendah dan terlebih di Indonesia banyak pengangguran.

Dalam pertumbuhan dan perkembangan usaha, mikro, kecil dan menengah (UMKM) diakui memiliki peranan yang sangat besar. Di Negara sedang

berkembang . UMKM berkontribusi terhadap pendapatan masyarakat . Usaha, mikro, kecil dan menengah (UMKM) berperan dalam kontribusi perkembangan ekonomi nasional antara lain sebagai berikut:

1. Penyerapan Tenaga Kerja
2. Penyediaan Produk bagi Masyarakat
3. Urbanisasi Berkurang.
4. Mendayagunakan Sumber Ekonomi Daerah
5. Menunjukkan Citra dari Bangsa Indonesia

Peran UMKM dalam membantu mengurangi angka kemiskinan, pengangguran, serta pemerataan pendapatan yang sangat baik. Sehingga permasalahan saat ini adalah bagaimana mengembangkan UMKM menjadi lebih banyak dan kontribusinya pada ekonomi meningkat. Kemudian diperlukan upaya pemerintah dalam mendorong perkembangan UMKM, karena saat ini kemampuan masih terbatas sedangkan perannya sangat penting.

Dengan adanya usaha maka akan terjadi peningkatan terhadap tenaga kerja yang sesuai dengan permintaan jumlah produksi. Permintaan tenaga kerja adalah dimana terdapat lowongan pekerjaan yang membutuhkan tenaga kerja dengan berbagai alternative kemudian akan di upah. Oleh karena itu permintaan tenaga kerja sesuai dengan banyaknya permintaan barang yang akan di produksi. Karena penyerapan tenaga kerja untuk mempermudah kelancaran proses produksi.

Dalam potensi penyerapan tenaga kerja terhadap masyarakat sekitar, maka keberadaan perusahaan UMKM memberikan dampak positif. Yaitu perusahaan secara langsung berpengaruh terhadap kesejahteraan perusahaan atau karyawan yang memiliki beberapa faktor yaitu system upah, seleksi pengembangan

karyawan, pelayanan kesehatan masyarakat, tunjangan/jaminan sosial, dan pelayanan internal yang menguntungkan karyawan. Hal ini merupakan faktor internal dari perusahaan, jika dilakukan dengan baik maka karyawan akan merasakan kepuasan.

Kontribusi UMKM terhadap perekonomian sangat signifikan terutama dalam penyerapan tenaga kerja. Karena karakteristik pekerjaan disektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang tidak mensyaratkan memiliki pendidikan yang tinggi sehingga mampu menyerap lebih banyak tenaga kerja yang masuk di UMKM, maka bisa kita lihat bahwa masyarakat mempunyai minat yang sangat besar terhadap perusahaan tersebut. Artinya semakin banyak masyarakat yang mendirikan usaha-usaha yang serupa.

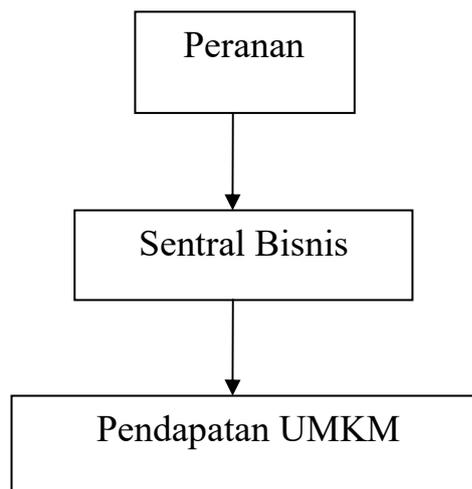
Kesimpulannya adalah kontribusi usaha mikro, kecil, dan menengah ini dalam penyerapan tenaga kerja sangat berpengaruh. Hal ini berdampak baik bagi ekonomi bangsa. Oleh karena itu diharapkan pemerintah dan pihak swasta dapat memberikan kebijakan-kebijakan agar laju pertumbuhan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) meningkat.

2.5 Kerangka Pikir

Berdasarkan landasan teori dan kajian terhadap penelitian terdahulu, maka disusun suatu kerangka pemikiran teori mengenai penelitian yang akan dilakukan.

Kerangka pemikiran teori tersebut tersebut adalah sebagai berikut:

Gambar 2.1 Kerangka Pikir



BAB III METODE PENELITIAN

2.1 Desain Penelitian

a. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang dideskripsikan dalam bentuk teoritis. penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami tentang fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll secara holistic dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks yang khusus.

Untuk itu penulis memilih menggunakan metode penelitian ini untuk menggambarkan atau mendeskripsikan segala sesuatu yang terjadi dan berkaitan dengan Peran Sentral Bisnis Masamba dalam meningkatkan perekonomian masyarakat.

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi merupakan tempat dimana penelitian tersebut dilakukan. Lokasi pada penelitian ini dilakukan di Sentral Bisnis Masamba yang beralamat di Jl. Jendral Ahmad Yani , kappuna, Kecamatan Masamba, Kabupaten Luwu Utara . yang berada di pusat kota dan berada tidak jauh dari Bandar Udara Andi Jemma Masamba.

Penelitian ini dilakukan pada semester VII tahun 2023. Penelitian ini dilaksanakan selama dua bulan yakni pada bulan Februari 2023 sampai dengan Maret 2023.

a. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang memiliki kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian di tarik kesimpulannya. Populasi adalah keseluruhan dari variabel yang menyangkut masalah yang akan diteliti sedangkan sampel adalah sebagian untuk diambil dari keseluruhan objek yang diteliti dan dianggap dapat mewakili seluru populasi. Populasi diambil dari para pelaku dan orang-orang yang berkaitan dengan Sentral Bisnis Masamba yang dimana ada 42 lapak yang beroperasi.

b. Sampel

Sampel adalah sebagian dari populasi yang dapat dijangkau serta memiliki sifat yang sama dengan populasi yang diambil sampelnya tersebut. Menurut Arikunto (2012) mengatakan bahwa jika populasi kurang dari 100 responden maka jumlah sampelnya di ambil secara keseluruhan. Pada penelitian ini populasi kurang dari 100 responden yakni hanya ada 42 responden sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi.

3.3 Subjek atau Informan Penelitian

Subjek penelitian adalah subjek yang dituju untuk diteliti oleh peneliti, adapun informan adalah orang yang memberikan informasi. Informan berasal dari orang-orang yang mengetahui, pelaku, dan berkaitan tentang Sentral Bisnis Masamba. Subjek penelitian yaitu orang dan masyarakat yang dijadikan sumber data oleh peneliti dengan kata lain subjek penelitian memberi data dan informasi kepada peneliti dalam memperoleh data yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

Adapun subjek penelitian ini yaitu masyarakat Kecamatan Masamba khususnya pengelola Sentral Bisnis Masamba, pelaku usaha atau pedagang yang ada di sentral bisnis Masamba.

Tabel 3.1 Nama Lapak Sentral Bisnis Masamba

No	Nama Pemilik Lapak	Nama Lapak	Blok
1	Sindi	Masagena Tea	A
2	Firman	Vimy	A
3	Alfian	Cemilan Deva	A
4	Roby	Master Tea	A
5	Aswad	Perfeck Tea	A
6	Andri	Kim Tea	A
7	Firman	BFC	A
8	Faizal	Milk Me	A
9	Attar	Hill Tea	A
10	Tiara	Kedai Kita Sayang	A
11	Fandy	On Time	B
12	Daeng	Om Daeng	B
13	Fauziah	Tempat Biasa	B
14	Herman	Kedai Nyantui	B
15	Whidya	Eleven Boba Tea	B
16	Iyan	Topi Jeramy	D
17	Asti	Kedai Baby Donding	D

18	Reno	Kedai Sang Mantan	D
19	Jamal	Kedai Ra	D
20	Farid	Lapak 16	D
21	Tami	Kebab Turki	D
22	Bom bom	Dapur Momy	D
23	Rasmida	Barabec Tea	D
24	Murni	My Story	D
25	Wawan	Wai Tea	D
26	Eki	Hafz Tea	D
27	Dandi	Mint Tea	H
28	Alam	Kedai Alam	H
29	Putri	Baktesa	H
30	Wawan	Banana Leave	H
31	Anti	Suki Ku	H
32	Sahabuddin	Ol Tea	H
33	Sarina	Ol Fista	H
34	Syahrul	Stand Lalu	H
35	Aswat	Kopi Tani	H
36	Bella	Cerita Lapar	H
37	Rohim	Black White	H
38	Amran	Stand Abyzar	H
39	Fatma	Aisyah	H

40	Nini	Monty	H
41	Gunawan	One Cup	F
42	Fatma	Kedai Marrasa	F

Total ada 42 lapak yang ada di sentral bisnis Masamba, dalam penelitian ini peneliti akan melakukan wawancara secara keseluruhan pada pemilik lapak yang dipilih dan satu dari pihak pengelola sentral bisnis Masamba.

3.4 Jenis dan Sumber Data penelitian

Data adalah catatan atas kumpulan fakta. Dalam penggunaan sehari-hari, data berarti suatu pernyataan yang diterima secara apa adanya. Pernyataan ini adalah hasil pengukuran atau pengamatan suatu variabel yang bentuknya dapat berupa angka, kata-kata, atau citra. Dalam penelitian ini data yang digunakan bersifat deskriptif yang bukan angka. Dalam penelitian ini jenis data diperoleh yang terbagi atas sebagai berikut :

a. Data Primer

Data primer adalah jenis data yang dikumpulkan secara langsung dari sumbernya dan data primer juga merupakan data asli/data asli terbaru. dalam penelitian ini penulis memperoleh data dari informan dan subjek yang berada di lapangan. Cara memperoleh data tersebut yaitu melalui observasi dan melalui proses wawancara beberapa informan yang ada. Data primer ini diperoleh dari informan penelitian yaitu pihak pengelola PT.Tigayen Mandiri dan pelaku UMKM yang memiliki lapak di Sentral Bisnis Masamba. Proses dalam memperoleh data yaitu penulis memberikan pertanyaan-pertanyaan seputar

tentang Sentral Bisnis Masamba sesuai dengan topik yang akan di angkat dalam penelitian ini.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang proses pengumpulan datanya diperoleh secara tidak langsung yakni melalui sumber yang sudah ada dan peneliti sebagai tangan kedua, informasi yang telah ada sebelumnya dikumpulkan oleh pihak lain. Data sekunder ini merupakan data pelengkap untuk sebuah penelitian dimana data ini dapat diperoleh melalui berbagai sumber seperti buku, jurnal, dan naskah akademik. Dalam proses pencarian data penulis mencari informan berupa catatan yang berasal dari literature, buku, jurnal yang ada kaitannya dengan penelitian yang sedang dilakukan yaitu dengan seputar topik sentral bisnis dan ekonomi.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan kegiatan mencari data dilapangan yang akan digunakan untuk menjawab permasalahan penelitian. Validitas pengumpulan data serta kualifikasi pengumpulan data sangat diperlukan untuk memperoleh data yang berkualitas. Teknik pengumpulan data adalah cara untuk memperoleh data dalam penelitian, dalam penelitian ini penulis menggunakan metode sebagai berikut :

a. Metode kepustakaan (*library research*)

Metode *library research* merupakan penelitian yang objeknya diperoleh dengan berbagai informasi pustaka seperti buku, jurnal, majalah, Koran, dokumen maupun melalui internet yang memiliki kaitan dengan masalah yang akan diteliti.

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan penulis adalah sebagai berikut :

1. Kutipan Secara Langsung

Mengutip dengan secara langsung adalah teknik mengutip sesuai dengan dengan sumber aslinya tanpa mengubah redaksi teks.

2. Kutipan Secara Tidak Langsung

Mengutip secara tidak langsung adalah teknik mengutip tanpa mengikuti redaksi teks aslinya dengan hanya mengutip intinya saja.

- b. Metode Lapangan (*Field Research*)

Metode *Field Research* yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan secara langsung dilapangan guna memperoleh informasi yang dibutuhkan. Teknik pengumpulan ini di bagi menjadi tiga yaitu sebagai berikut :

1. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data dari berbagai sumber yakni berupa peristiwa, tempat, objek, ataupun gambar yang direkam dan keaslian dari suatu peristiwa atau kegiatan yang terjadi dapat dilihat dan diuji. Jadi teknik pengumpulan data observasi ini adalah teknik pengumpulan data baik yang dilakukan secara langsung maupun tidak langsung dengan cara melakukan observasi ke lokasi penelitian yaitu di Sentral Bisnis Masamba. Penulis yang melakukan pengamatan kemudian mencatat data-data yang akan digunakan dalam penelitian ini, hal ini dilakukan agar tidak ada keraguan kondisi dilapangan.

2. Interview

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan melakukan sesi tanya jawab kepada informan. Komunikasi ini dilakukan bertatap muka secara langsung dengan responden yang akan di wawancarai dan alat yang digunakan dalam wawancara ini disebut pedoman wawancara yang berisi pertanyaan-pertanyaan seputar Sentral Bisnis Masamba. Wawancara ini dilakukan agar penulis dapat memperoleh data dan informasi sebanyak-banyaknya dari subjek penelitian. Penulis yang merupakan sebagai pewawancara akan mengajukan beberapa pertanyaan kepada narasumber baik itu dari pengelola dan pelaku UMKM yang ada di Sentral Bisnis Masamba. Pelaku UMKM yang ada di Sentral Bisnis Masamba Saat ini kurang lebih ada 60an lapak.

3. Dokumentasi

Dalam memperoleh data yang dibutuhkan penulis selain menggunakan 2 teknik pengumpulan di atas, peneliti juga menggunakan dokumentasi dalam melengkapi data penelitian. Dokumentasi merupakan cara pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan pada subjek penelitian. Jadi dokumentasi adalah cara pengumpulan data melalui catatan peristiwa terdahulu. Dokumentasi ini digunakan agar memperoleh data yang dibutuhkan dalam penelitian yang berkaitan dengan objek penelitian yang digunakan oleh peneliti untuk memperkuat hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan yang dapat berupa gambar, karya dan juga tulisan.

3.6 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah suatu cara mencari, mengelolah, merangkai dan menyusun data informasi yang mudah dipahami, sehingga data tersebut mudah diimplementasikan untuk memecahkan masalah penelitian. Dalam analisis data kualitatif yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Tahapannya adalah;

1. Reduksi data

Reduksi data adalah penyederhanaan, pengklasifikasi data berdasarkan unit konsep atau kategori tertentu serta menghilangkan data yang tidak diperlukan dalam penelitian sehingga memudahkan analisis data lanjutan. Dengan jumlah data yang cukup besar maka perlu dilakukan reduksi data untuk menyeleksi dan meringankan data-data penting atau pokok. Data yang dipilih adalah data yang relevan dan bermakna dengan mereduksi data sehingga dapat memudahkan peneliti untuk memecahkan masalah.

2. Penyajian data

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah penyajian data. Penyajian data data adalah kegiatan penyusunan kesimpulan data secara sistematis tersusun dalam pola sehingga mudah dipahami. Bentuk penyajian ini data dalam penelitian kualitatif dapat berbentuk teks naratif atau uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori. Dengan adanya penyajian data maka data-data akan semakin tersusun dan terorganisasi dalam pola hubungan sehingga memudahkan memahami apa yang terjadi dapat menggambarkan keadaan yang terjadi

berdasarkan pola hubungan antar data yang satu dengan data lainnya dan merencanakan kerja selanjutan.

3. Penarikan kesimpulan

Langkah ketiga yaitu menarik kesimpulan dan memvaliditasinya. Kesimpulan awal yang disajikan masih bersifat tentative dan akan berubah jika ditemukan bukti-bukti yang kuat untuk mendukung tahap pengumpulan data lainnya. Cukup menarik kesimpulan dari setiap analisis yang digunakan oleh peneliti selama penelitian dan proses mengolah data setelah data terkumpul, kemudian menarik kesimpulan sementara, setelah data benar-benar lengkap maka selanjutnya akan diambil kesimpulan akhir.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

a. Gambaran Umum Lokasi Penelitaian

Kabupaten Luwu Utara dibentuk berdasarkan Undang-undang Nomor 13 tahun 1999 tentang pembentukan daerah Kabupaten Luwu Utara. Ibu Kota Kabupaten Luwu Utara adalah Masamba yang berjarak 430 km kearan Makassar ibu Kota provinsi Sulawesi Selatan. Kondisi wilayah kabupaten Luwu Utara bervariasi terdiri dari daerah pegunungan/dataran tinggi, dataran rendah dan landai. Secara geografis Luwu Utara terletak pada 010 53' 19'' – 02° 55' 36'' Lintang Selatan, dan 119° 47' 46''- 120° 37' 44 Bujur Timur dengan batas-batas wilayah yaitu sebelah utara berbatasan dengan Sulawesi tengah, bagian timur berbatasan dengan kabupaten luwu timur, bagian selatan berbatasan dengan kabupaten luwuk teluk bone, dan sebelah barat berbatasan dengan kabupaten tana toraja dan Sulawesi barat. Luas wilayah Kabupaten Luwu Utara tercatat 7.502,58, Km2 dengan jumlah penduduk 321.979 jiwa dan secara administrasi pemerintah terbagi menjadi 11 kecamatan dengan 164 desa, empat pemukiman yang terintegrasi dan empat kelurahan.

Masamba dengan luas wilayah 1.068,85 Km2, berada ditengah wilayah kabupaten Luwu Utara. Posisi yang strategis menjadikan masamba sebagai kecamatan yang ideal untuk dijadikan ibu kota kabupaten Luwu Utara. Kecamatan Masamba berbatasan dengan kecamatan rampi dibagian utara, kecamatan Mappedeceng dan kecamatan Malangkemerupakan batas wilayah bagian timur

dan selatan. Sedangkan pada bagian barat berbatasan dengan kecamatan Baebunta.

Pertumbuhan ekonomi kota Masamba yang semakin meningkat mengidentifikasi bahwa kota masamba telah mengalami kemajuan. Hal tersebut didukung dengan makin banyaknya unit usaha baik yang berskala mikro, kecil, dan juga menengah. Pertumbuhan UMKM dikota masamba juga telah mengalami perkembangan dari tahun ke tahun seiring berjalannya waktu dengan dukungan dan program pemerintah.

Adapun faktor-faktor pertumbuhan dan pembangunan ada tiga yaitu : pemerintah, swasta dan masyarakat. Berikut ini penjelasan pelaku dalam pembangunan ekonomi.

1. Pemerintah

Pemerintah memegang kewenangan untuk melakukan pembangunan terhadap daerahnya, pembangunan disini bukan hanya sebatas pembangunan infrastruktur dan bangunan, tetapi seperti kata bangunlah jiwa bangunlah badannya pemerintah memiliki peran untuk membangun jiwa masyarakat salah satunya meningkatkan jiwa interpreneur atau jiwa kewirausahaan dengan tujuan meningkatkan kekuatan, kemandirian dan inovasi masyarakat. Pemerintah berperan sebagai fasilitator, coordinator dan stimulator dalam pembangunan daerah. Dengan tujuan tercapainya kesejahteraan keadilan dan pemerataan dalam pembangunan. Pemerintah memiliki peran penting untuk memenuhi harapan, tuntunan dan keinginan masyarakat, namun dalam kegiatan pembangunan tidak

bisa dilakukan sendiri oleh pemerintah oleh karena itu pemerintah merangkul seluruh elemen swasta dan masyarakat.

2. Swasta

Pihak swasta adalah sector ekonomi atau usaha yang dikelola atau dikuasai oleh individu (rumah tangga) ataupun (badan usaha milik swasta) dan tidak dikuasai oleh pemerintah. Contoh pihak swasta yaitu; perusahaan, PT, organisasi, dan bank nonpemerintah atau yang tidak dikelola oleh pihak pemerintah. Pihak swasta melakukan dan mengendalikan bisnis untuk mendapatkan keuntungan . dalam pembangunan ekonomi pemerintah seringkali melakukan kerja sama dengan pihak swasta untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Dalam pembangunan daerah ada aktivitas pembangunan dimana pemerintah tidak dapat mengerjakan sendiri terutama dalam hal finansial atau keuangan dan skill SDM, sehingga perlu peran keterlibatan pihak swasta. Bentuk kerjasama pemerintah dengan swasta merupakan bentuk pertanggung jawaban pemerintah kepada masyarakat.

3. Masyarakat

Setelah pemerintah dan pihak swasta bekerja sama untuk memberikan kesempatan dan wadah bagi masyarakat melakukan aktivitas ekonomi untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, masyarakat mengambil peran sebagai pelaku. Masyarakat harus memanfaatkan sebaik-baiknya kesempatan dan peluang yang diberikan oleh pemerintah dan pihak swasta. Dengan tujuan agar masyarakat menjadi lebih mandiri sehingga kesejahteraan dapat tercapai.

Salah satu bentuk pembangunan ekonomi yang melibatkan tiga faktor dalam pembangunan (pemerintah, swasta, dan masyarakat) yaitu dengan diresnikannya kembali Sentral Bisnis Masamba. Sentral bisnis Masamba dapat menampung para pedagang dan pelaku usaha.

Dalam upaya peningkatan perekonomian masyarakat dapat dicapai dengan menggunakan beberapa langkah yang strategis dan agar dapat memperluas akses dan peluang masyarakat untuk ikut berpartisipasi dalam membangun ekonomi masyarakat dapat memperkuat daya saing ekonominya dan bisa memenuhi kebutuhan secara mandiri.

b. Profil Sentral Bisnis Masamba

1. Sejarah Perkembangan Sentral Bisnis Masamba

Sentral bisnis Masamba merupakan sebuah wadah perekonomian bagi masyarakat yang dikelola oleh pihak swasta yang bekerja sama dengan pemerintah demi terwujudnya kemajuan UMKM di Luwu Utara yang didirikan pada tahun 2002 yang pada awalnya sentral bisnis dibentuk dan diperuntukkan sebagai pasar modern, namun karna pengelolaan kurang baik dan harga sewa yang cukup tinggi sehinggah sentral bisnis hanya bertahan beroperasi tiga bulan saja kemudian dilakukan penutupan lantaran sepi, kemudian di buka kembali oleh pemerintah dan pengelola sentral bisnis masamba untuk menjadikan sentral bisnis masamba sebagai wadah tempat berjualan bagi para pelaku UMKM. Pihak pengelola sentral bisnis Masamba mengarahkan para pelaku UMKM agar beralih dari jalur dua masamba ke sentral bisnis Masamba karena mengingat kejadian banjir bandang membuat para pelaku usaha kehilangan tempat untuk berjualan.

Namun kondisi sentral bisnis masamba yang tidak terawat dan kurangnya fasilitas membuat membuat pihak pengelola melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan kualitas untuk memberikan kenyamanan bagi pelaku usaha dan juga pengunjung pihak pengelola bekerja sama dengan pemerintah daerah untuk melakukan perbaikan. Pada akhirnya sentral bisnis kembali dibuka dan diresmikan oleh Bupati Luwu Utara pada tanggal 17 Agustus 2020.

Sentral bisnis masamba merupakan pusat perdagangan modern di kota masamba. Lokasi sentral bisnis yang cukup strategis yang terletak dipusat kota masamba menjadi salah satu faktor pendukung dan faktor penting dalam kegiatan usaha di sentral bisnis masamba, terbukti tidak berselang lama setelah diresmikannya kembali sentral bisnis menjadi wadah perekonomian masyarakat yang mampu meeopang perekonomian masyarakat terutama pasca banjir yang melanda kota masamba.

Sentral bisnis masamba disamping menjadi wadah bagi para pelaku usaha dalam melakukan kegiatan ekonomi masyarakat, juga menjadi alternative bagi kalangan anak muda sebagai tempat menikmati kuliner khas Luwu Utara dan juga sebagai tempat baru untuk nongkrong dan bersantai bersama teman dan keluarga.

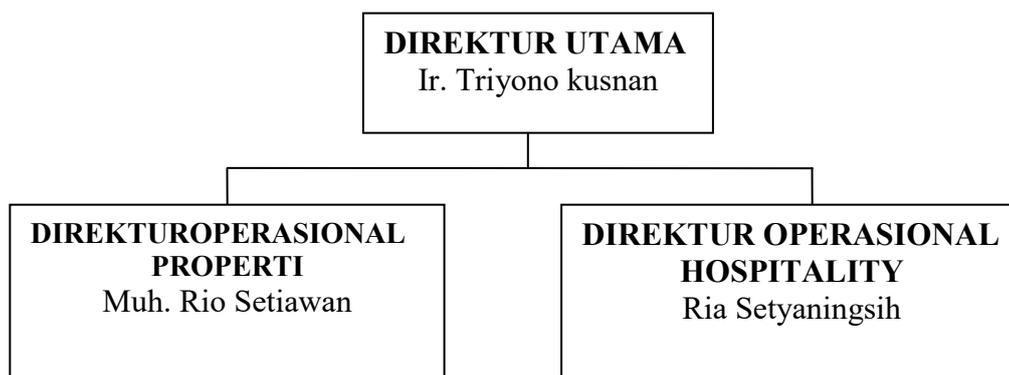
2. Visi dan Misi Sentral Bisnis Masamba

Menjadikan sentral bisnis Masamba sebagai Ikon Luwu Utara, pusat kuliner, sebagi tempat perkumpulan kalangan anak muda dan para pelaku usaha di Luwu Utara.

3. Tujuan Sentral Bisnis Masamba

Sentral bisnis diperuntukan sebagai pasar modern yang didesain dengan menyediakan berbagai fasilitas olahraga didalamnya seperti sport cencer, lapangan futsal, bulu tangkis dan juga tempat jogging, serta menyediakan tempat lapak bagi pelaku usaha untuk memasarkan kuliner-kuliner khas Luwu Utara sehinggah menjadikan sentral bisnis sebagai salah satu tempat wisata kuliner di luwu utara.

4. Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Sentral Bisnis Masamba

5. Sarana dan Prasarana Sentral Bisnis

Tabel 4.1 Sarana Prasarana Sentral Bisnsi Masamba

No	Sarana dan Prasarana	Jumlah	Keterangan
1	Kantor pengelola	1	Ada
2	Kamar mandi/Toilet Umum	2	Ada
3	Air Bersih	1	Ada
4	Penerangan Umum	-	Ada
5	Lahan Parkir	-	Ada

c. Perekonomian Masyarakat

Perkembangan perekonomian kota masamba yang didominasi oleh Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) berkembang sangat pesat dan mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan penyerapan tenaga kerja. Melihat perkembangan dan peluang tersebut pemerintah melakukan berbagai upaya, dorongan dan pemberdayaan terhadap pelaku-pelaku usaha agar dapat meningkatkan kesejahteraan mereka agar dapat memenuhi kebutuhan hidup mereka oleh karena itu pemerintah bekerja sama dengan pihak swasta PT. Tigayen Mandiri untuk menyediakan wadah atau tempat untuk para pelaku usaha untuk berdagang mengingat bahwa minat masyarakat dalam berwirausaha sangat besar dimana pada awalnya para pelaku usaha ini berjualan di jalur dua Masamba akibat terjadinya banjir bandang di kota Masamba beberapa tahun lalu akhirnya pemerintah mengarahkan masyarakat pelaku usaha agar berjualan dan membuka lapak di sentral bisnis Masamba. Adapun hasil wawancara dengan pemilik usaha Cemilan Devan mengatakan;

“Sebelumnya saya pernah berjualan di jalur dua masamba samping bandara tapi karna peristiwa banjir bandang kemarin akhirnya pemerintah mengarahkan kami ke sentral bisnis Masamba”

Sama halnya dengan pemilik usaha Gissela dalam wawancara mengatakan:

“Sebelumnya saya juga pernah berjualan di jalur 2 masamba namun lantaran sepi dan peristiwa banjir bandang beberapa tahun lalu akhirnya saya pindah di sini atas arahan pemerintah dan ahlhamdulillah perekonomian saya jadi lebih baik”

peningkatan perekonomian menjadi poin yang sangat penting dilakukan didalam sebuah wilayah atau Negara.

Ketika ekonomi meningkat maka terjadi perubahan pada kondisi dan taraf hidup masyarakat. Untuk mewujudkan peningkatan perekonomian perlu peran pemerintah dan masyarakat yang aktif terutama dalam menghadapi permasalahan ekonomi seperti krisis, pandemi, dan bencana alam.

Pembangunan ekonomi di anggap sebagai multidimensi yang mencakup semua aspek dan kebijakan yang konperensif baik ekonomi maupun non-ekonomi. Namun lebih penting dalam menentukan sasaran pembangunan , karena kebijakan ekonomi yang berhasil akan mempengaruhi kebijakan non-ekonomi dan dapat dikatakan bahwa baik realitas fisik maupun keadaan pikiran yang dimiliki masyarakat termasuk upaya untuk untuk memperoleh kehidupan yang lebih baik yang meliputi kebutuahn hidup, kebutuhan akan harga diri, dan kebutuhan akan kebebasan.

d. Peran Sentral Bisnis Masamba dalam Meningkatkan Perekonomian masyarakat

1. Fasilitator

Fasilitator adalah orang yang memberikan fasilitas. Peran sentral bisnis masamba sebagai fasilitator yaitu menyediakan sarana yang digunakan oleh pelapak dalam kegiatan bisnis. Adapun fasilitas yang disediakan oleh pihak pengelola sentral bisnis Masamba kepada para pelapak, yang diperoleh berdasarkan wawancara dengan pemilik lapak Cemilan Dava mengatakan;

“ kalau bicara mengenai fasilitas yang diberikan oleh pihak sentral bisnis kepada kami pelapak yaitu tempat yang akan disewa, listrik, air bersih dan juga pas awal saya bergabung di sini di kasi bangku sama meja selebihnya untuk dekor lapak saya sendiri dan menurut ku dengan harga sewa yang Rp.350.000 per bulan sudah cukup lengkap”

Biaya sewa setiap pelapak, untuk tempat, air bersih, listrik dan juga keamanan serta kebersihan akan dibayar oleh para pelapak dalam hitungan perbulan. Pembayaran peralatan tergantung jenis peralatan yang diminta pelapak . dengan adanya penyediaan sarana di atas sangat membantu dan mempermudah para pelapak dalam memperlancar kegiatan bisnis mereka.

Pernyataan tersebut sejalan dengan hasil wawancara dengan menejer Sentral Bisnis Masamba yang mengatakan bahwa;

“ kami memberikan banyak fasilitas yang banyak bagi para pelapak seperti Tempat, air bersih, listrik, keamanan, dan juga kebersihan. Di sentral Bisnis Masamba para pelapak dikenakan biaya sewa dalam sebulan Rp. 350.000 dan kami tidak hanya tinggal diam kami juga melakukan Kerja sama dengan pihak-pihak Bank dan kalau ada pesanan khusus dari Pelapak hitungannya berbeda tergantung apa yang di minta para pelapak”

Disisi lain Sentral Bisnis Masamba juga menjadi tempat penyelenggaraan kegiatan-kegiatan besar.

2. Mediator

Mediator adalah pihak yang menengahi dan netral tidak memihak. Peran sentral bisnis Masamba sebagai mediator adalah untuk menengahi apabila terjadi konflik yang terjadi di sentral bisnis masamba. Baik konflik antara pedagang atau pelapak , antara pengunjung dan pelapak. Sejauh ini belum pernah terjadi konflik atau masalah yang serius di sentral bisnis hanya saja terkait dengan kenyamanan para pelapak. Pernyataan tersebut sejalan dengan hasil wawancara dengan pihak pengelola sentral bisnis masamba yang mengatakan bahwa:

“Di sentral bisnis masamba belum pernah terjadi konflik yang besar sampai mengalami kerusakan dan kerugian dan belum pernah terjadi perkelahian antara pelapak dan pengunjung. Kami juga menyiapkan security untuk memantau dan mengamankan bila terjadi konflik”

3. Motivator

Motivator adalah pihak yang memberi motivasi dorongan dan semangat. Dengan adanya sentral bisnis masamba memberikan semangat kembali kepada para pelaku usaha untuk bangkit dalam keterpurukan dengan masalah perekonomian yang sedang dialami. Hal ini berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik lapak Gissela yang mengatakan bahwa;

“Dulu saya sudah sangat bingung tentang bagaimana saya memperoleh pemasukan untukenuhi kebutuhan keluarga ku karena pas saya jualan di jalur dua samping bandara itu pengunjungnya sangat sepi dan setelah banjir bandang saya pindah mi di sentral bisnis jualan dan alhamdulillah dengan adanya sentral bisnis ini perekonomian saya mulai membaik”

e. Dampak Sentral Bisnis Masamba dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat

Dampak adalah akibat atau pengaruh yang timbul ketika seseorang melakukan tindakan terhadap sesuatu. Pengaruh dari tindakan atau keputusan yang diambil seseorang mempunyai dampak tersendiri yang ditimbulkan baik dampak positif maupun negatif.

Keberadaan sebuah organisasi, usaha, perusahaan dapat berdampak positif dan negatif terhadap perekonomian masyarakat. Dampak positif dapat memberikan keuntungan bagi masyarakat dan lingkungan sekitar, sedangkan dampak negatif dapat menimbulkan kerugian atau dampak buruk bagi masyarakat. Salah satu contohnya keberadaan sentral bisnis masamba yang memiliki dampak positif terhadap perekonomian masyarakat di kota Masamba. Berikut penjelasan dampak positif dari keberadaan Sentral Bisnis Masamba:

1. Terciptanya lapangan kerja

Lapangan pekerjaan adalah ketersediaan pekerjaan untuk tenaga kerja. Sedangkan tenaga kerja adalah penduduk atau masyarakat yang sanggup melakukan pekerjaan atau usaha dalam menghasilkan sebuah produk baik barang maupun jasa, untuk memenuhi kebutuhan pribadi maupun kebutuhan keluarga. Dengan adanya lapangan pekerjaan memberikan kesempatan dan peluang kerja kepada pencari kerja atau tenaga kerja.

Keberadaan sentral bisnis Masamba memberikan kesempatan kepada masyarakat yang ingin bekerja dan menjalankan usahanya. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan pemilik lapak Oltea yang mengatakan bahwa:

“Alhamdulillah setelah saya bergabung di sentral bisnis masamba saya Memiliki penghasilan yang lumayan untuk memenuhi kebutuhan saya Selain itu juga dengan adanya sentral bisnis masamba dapat menyerap Tenaga kerja. Di lapak saya ini saya memiliki 3 karyawan jadi secara Tidak langsung saya juga dapat berbagi rejeki dengan karyawan saya Dengan memperkerjakannya di lapak saya ini”

Dengan dibukanya lapak tentu para pelapak membutuhkan bantuan dari orang sekitar sebagai karyawan untuk membantu proses produksi atau untuk melayani para konsumen, tetapi ada beberapa lapak tidak memiliki karyawan karena dikelola bersama suami, istri ataupun saudara. Jika memiliki karyawan maka pemilik lapak akan memberikan upah atau gaji setiap bulannya kepada karyawan.

2. Sumber Pendapatan Masyarakat

Pendapatan adalah hasil yang diperoleh dari kegiatan penjualan barang atau jasa. sumber-sumber pendapatan ada banyak, diantaranya ; pendapatan yang

bersumber dari upah atau gaji, pendapatan yang bersumber dari usaha sendiri, dan pendapatan dari pendapatan yang lain.

Dengan bekerja di sentral bisnis Masamba baik itu pemilik lapak maupun karyawan dapat mendapatkan pendapatan dari usaha yang dilakukan dengan melakukan penjualan produk makanan dan minuman kepada konsumen atau pengunjung sentral bisnis Masamba. Dengan adanya lapak yang mempekerjakan karyawan karyawan dapat memperoleh upah yang akan dibayarkan tiap perbulannya untuk memenuhi kebutuhannya.

Sentral bisnis Masamba khususnya pelaku UMKM buka dari sore hingga malam hari, karena target pasarnya adalah muda mudi yang akan berkunjung disore hari untuk menghabiskan waktu setelah bekerja seharian bersama keluarga maupun teman. Untuk mengetahui besaran pendapatan yang diperoleh pelapak setelah bergabung di sentral bisnis Masamba. Berikut ini tabel pendapatan pelaku usaha.

Tabel 4.3 Penghasilan Pelaku Usaha di Sentral Bisnis Masamba

No	Nama Pemilik Lapak	Nama Lapak	Penghasilan/Bulan
1	Sindi	Masagena Tea	≥ Rp. 5.000.000
2	Firman	Vimy	≥Rp. 5.500.000
3	Alfian	Cemilan Deva	≥ Rp. 7.000.000
4	Roby	Master Tea	≥ Rp. 6.000.000
5	Aswad	Perfeck Tea	≥ Rp.8.000.000
6	Andri	Kim Tea	≥ Rp 5.000.000

7	Firman	BFC	≥ Rp. 9.000.000
8	Faizal	Milk Me	≥ Rp. 6.000.000
9	Attar	Hill Tea	≥ Rp. 6.000.000
10	Tiara	Kedai Kita Sayang	≥Rp. 7.000.000
11	Fandy	On Time	≥ Rp. 5.000.000
12	Daeng	Om Daeng	≥ Rp. 5.500.000
13	Fauziah	Tempat Biasa	≥ Rp. 7.000.000
14	Herman	Kedai Nyantui	≥ Rp.6.000.000
15	Whidya	Eleven Boba Tea	≥ Rp. 8.000.000
16	Iyan	Topi Jeramy	≥ Rp.5.000.000
17	Asti	Kedai Baby Donding	≥ Rp. 4.500.000
18	Reno	Kedai Sang Mantan	≥ Rp. 6.000.000
19	Jamal	Kedai Ra	≥ Rp. 8.000.000
20	Farid	Lapak 16	≥ Rp 5.500.000
21	Tami	Kebab Turki	≥ Rp. 9.000.000
22	Bom bom	Dapur Momy	≥ Rp. 7.000.000
23	Rasmida	Barabec Tea	≥Rp. 5.500.000
24	Murni	My Story	≥ Rp. 5.000.000
25	Wawan	Wai Tea	≥ Rp. 8.000.000
26	Eki	Hafz Tea	≥ Rp. 5.000.000
27	Dandi	Mint Tea	≥ Rp. 6.000.0000
28	Alam	Kedai Alam	≥ Rp. 5.000.000

29	Putri	Baktesa	≥ Rp. 7.000.000
30	Wawan	Banana Leave	≥ Rp.6.000.000
31	Anti	Suki Ku	≥ Rp. 5.500.000
32	Sahabuddin	Ol Tea	≥ Rp. 9.000.000
33	Sarina	Ol Fista	≥ Rp. 7.000.000
34	Syahrul	Stand Lalu	≥ Rp. 5.000.000
35	Aswat	Kopi Tani	≥ Rp. 6.000.000
36	Bella	Cerita Lapar	≥ Rp. 5.500.000
37	Rohim	Black White	≥ Rp. 8.000.000
38	Amran	Stand Abyzar	≥ Rp.6.000.000
39	Fatma	Aisyah	≥ Rp. 5.000.000
40	Nini	Monty	≥ Rp. 6.000.000
41	Gunawan	One Cup	≥ Rp. 5.000.000
42	Fatma	Kedai Marrasa	≥ Rp. 7.000.000

Rata-rata hasil pendapatan pelaku usaha di sentral bisnis Masamba berada diangka diatas Rp.5.000.000 dalam 1 bulan berjualan. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu pemilik usaha yang berada di sentral bisnis mengatakan bahwa:

“ Dengan pendapatan saya peroleh perbulan itu hampir Rp. 10.000.000 dalam perbualan tentu ini pendapatan yang saya peroleh lebih besar dari gaji yang saya peroleh sebagai guru”

3. Pengurangan Tingkat Pengangguran

Pengangguran adalah orang yang tidak mempunyai pekerjaan atau yang sedang mencari pekerjaan. Pengangguran pada umumnya disebabkan oleh ketidak

seimbangan antara angkatan kerja dan lapangan pekerjaan, baik karena lapangan pekerjaan yang terbatas atau bahkan tidak tersedia.

Dengan dibukanya kembali sentral bisnis Masamba dapat mengurangi tingkat pengangguran di kota Masamba karena memiliki peluang kerja. Sesuai dengan hasil wawancara pemilik lapak Gissela mengatakan bahwa:

“Awalnya saya bingung mau kerja apa untuk memenuhi kebutuhan apalagi pasca banjir bandang kemarin. Pada saat saya tau bahwa sentral bisnis di buka kembali dan memberikan kesempatan kepada kami di berikan tempat untuk buka usaha dan dengan bantuan pemerintah akhirnya saya buka lapak makanan dan minuman di sini”

Sentral bisnis Masamba pada awalnya hanya terdapat beberapa pelapak saja namun karna tingginya antusiasme masyarakat dan jiwa wirausaha yang tinggi yang kemudian secara bertahap banyak masyarakat yang bergabung di sentral bisnis Masamba. Dan setiap pelapak memiliki karyawan yang kebanyakan berusia remaja dan dewasa dan baru pertama kalinya kalinya melakukan pekerjaan tersebut dan merupakan pengalam pertama mereka dan baru menyelesaikan sekolah menengah atas atau SMA, sehingga dengan adanya sentral bisnis Masamba mereka mendapatkan pekerjaan dan tidak menjadi penganggura.

Adapun dampak negatif yang ditimbulkan dari sentral bisnis Masamba adalah sebagai berikut :

1. Munculnya Persaingan Antar Pelapak

Persaingan adalah keadaan dimana individu-individu atau kelompok-kelompok yang ada dalam masyarakat saling berkompetisi dalam mendapatkan keuntungan. Tentu dalam sentral bisnis Masamba terjadi persaingan antar pelapak dengan tujuan mendapatkan keuntungan, persaingan ini dilakukan untuk menarik

minta para pengunjung yang datang di sentral bisnis Masamba. Sejalan dengan hasil wawancara dengan pemilik lapak Cemilan Deva yang mengatakan bahwa :

“Dampak negatif yang saya rasakan itu sekarang sudah banyak pelapak di Sini dan hampir sebagian besar makanan dan minuman yang di jual sama”

Persaingan pemasaran antara pelapak sendiri terbagi menjadi beberapa jenis, yaitu sebagai berikut:

a. Persaingan Produk

Produk merupakan aspek utama baruan pemasaran, karena produklah yang pertama kali kita pasarkan, selain itu tanpa adanya produk kita tidak dapat menentukan harga, melakukan promosi, dan menentukan lokasi usaha. Dalam bisnis yang persaingannya tinggi seperti sentral bisnis Masamba para pelaku usaha harus memiliki kemampuan dalam mengolah bahan makanan dan kemampuan promosi serta kreativitas yang tinggi dalam menghilas dan menentukan tema lapak usaha. Sejalan dengan hasil wawancara dengan pemilik lapak Black White yang mengatakan bahwa:

“Untuk mengatasi persaingan yang ada saya menjual makanan dan minuman Dengan berbagai varian rasa dan aneka snack dan makanan berat agar para Pengunjung memiliki banyak jenis pilihan makanan dan minuman”

b. Persaingan Tempat

Tempat merupakan salah satu hal yang penting dari bauran pemasaran. Lokasi usaha adalah letak sebuah usaha, dalam memulai bisnis lokasi usaha juga harus strategis dan menarik, menarik dalam artian kreativitas para pelapak dalam mendekorasi lapak mereka agar terlihat menarik seperti fasilitas, tata lampu,tempat duduk, meja dan sebagainya. Sejalan dengan hasil wawancara dengan pemilik lapak Kim Tea yang mengatakan bahwa :

“Dekorasi lapak juga harus diperhatikan agar dapat menarik minat pengunjung yang datang karna kebanyakan pengunjung memilih tempat indah dan cantik karena mereka tidak hanya menikmati makanan dan minuman yang di sajikan tapi juga untuk berswa foto untuk di posting”

Jika tempat usaha strategis akan memberikan peluang besar dalam mendapatkan konsumen. Konsumen atau pengunjung yang ada di sentral bisnis masamba cenderung menentukan pilihan kepada lapak yang berada di blok paling depan, dimana disana terdapat lapak yang memiliki dekorasi yang unik dan menarik.

c. Persaingan Harga

Harga nilai jual produk, artinya jumlahuang yang harus di bayarkan oleh pembeli dan konsumen untuk mendapatkan produk. Dari harga produklah produsen akan mendapatkan keuntungan. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan salah satu pemilik lapak yang ada di sentral bisnis Masamba menentukan harga yang bervariasi sesuai dengan bahan baku yang digunakan, sesuai dengan hasil wawancara dengan pemilik usaha Kebab Turki mengatakan bahwa:

“Dari penentuan harga saya menghitung bahan baku apa saja yang saya gunakan karna jualan saya terbilang mahal karena menggunakan daging dan di sini cuman saya yang jual, tapi kalau harga minuman hampir sama dengan lapak lainnya yaitu kisaran Rp. 10.000 per gelasnya”

Harga menjadi pertimbangan konsumen dalam membeli sebuah produk, dikarenakan konsumen cenderung akan memilih produk yang lebih murah dan kualitas yang bagus.

d. Persaingan dari Pelayanan

Pelayanan adalah menyediakan apa yang dibutuhkan pelanggan atau pembeli. Pelayanan adalah pemenuhan kebutuhan keinginan para pelanggan. Untuk itu perlunya perhatian dalam pelayanan kepada konsumen. Konsep pelayanan terbagi menjadi 3 yaitu; sikap, perhatian, dan tindakan. Konsep sikap dapat berupa pemberian perhatian dan sikap ramah dan murah senyum kepada pelanggan, konsep perhatian dapat berupa interaksi terhadap konsumen seperti pembicaraan atau percakapan. Konsep tindakan dapat berupa pelayanan yang cepat.

Di sentral bisnis Masamba para pelapak berusaha memberikan pelayanan yang terbaik kepada para konsumen yang datang dilapak mereka. Jika pelayanan yang didapat konsumen memuaskan dapat menimbulkan loyalitas konsumen yang memungkinkan konsumen akan kembali lagi di lain hari.

Di atas adalah beberapa bentuk persaingan yang ada di sentral bisnis Masamba. Memang tidak dapat dipungkiri dalam setiap usaha atau bisnis persaingan selalu ada, begitu juga yang terjadi di sentral bisnis Masamba menarik banyak masyarakat untuk bergabung dan membuka lapak, dengan banyaknya lapak menjadi menarik para pengunjung untuk datang ke sentral bisnis Masamba.

Di sentral bisnis Masamba menimbulkan persaingan ketat karena produk makanan dan minuman yang di tawarkan hampir seerupa. Jadi para pelapak harus melakukan berbagai cara agar menarik minat pelanggan dan terus bertahan. Konsumen sangat selektif dalam menentukan pilihan mulai dari aspek produk, tempat, harga, dan pelayanan.

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

Peran sentral bisnis Masamba dalam meningkatkan pendapatan masyarakat, dari hasil penelitian yaitu dengan pengumpulan data wawancara menurut masyarakat khususnya pelaku usaha yang berdagang di area sentral bisnis Masamba , sangat membantu perekonomian keluarga mereka bahkan dapat membuka lapangan pekerjaan bagi yang sedang mencari kerja. Dengan dibukanya kembali sentral bisnis Masamba para pelaku usaha tidak lagi kesulitan untuk mencari lokasi untuk mereka berdagang dan semenjak bergabung di sentral bisnis Masamba mereka memperoleh keuntungan untuk memenuhi kebutuhan mereka.

1. Peranan Sentral Bisnis Masamba dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat setempat, mempunyai tiga peran yaitu:

a. Fasilitator

Menurut kamus besar bahasa Indonesia, Fasilitator adalah orang yang menyediakan fasilitas. Sentral bisnis Masamba memiliki peran sebagai fasilitator yaitu menyediakan sarana yang digunakan para pelaku usaha di sentral bisnis Masamba untuk memperlancar kegiatan ekonomi. Berdasarkan hasil wawancara yang telah saya lakukan dengan beberapa pemilik usaha, maka dapat disimpulkan bahwa, fasilitasfasilitas yang diberikn oleh pengelola sentral bisnis Masamba yaitu;

1) Tempat

Pihak sentral bisnis Masamba menyediakan tempat yang nyaman bagi para pelaku usaha dengan harga sewa yang bisa dikatakan murah. Tempat untuk para pelapak sendiri di bagi menjadi beberapa blok.

2) Air Bersih

Pihak sentral bisnis menyediakan air bersih yang dapat digunakan para pelapak untuk memasak dan juga membersihkan peralatan mereka.

3) Listrik

Sentral bisnis Masamba menyediakan listrik yang digunakan para pelaku usaha untuk keperluan penerangan dan sumber penggerak untuk peralatan yang memerlukan daya energy listrik.

4) Peralatan

Pihak sentral bisnis Masamba dapat menyediakan peralatan yang diminta atau di pesan khusus oleh pelaku usaha seperti spanduk, kursi, meja, dekorasi dan sebagainya.

5) Keamanan

Pihak sentral bisnis Masamba juga menyediakan security untuk menjaga keamanan dan ketertiban di sentral bisnis Masamba.

6) Kebersihan

Pihak sentral bisnis Masamba akan membersihkan sampah yang ada agar terlihat bersih dan juga nyaman.

Dengan adanya fasilitas yang disediakan di atas sehingga diberlakukan sewa kepada para pelaku usaha dalam hitungan perbulannya dan pembayaran peralatan tergantung jenis permintaan peralatan dari pelapak. Penyediaan sara tersebut oleh pengelola sentral bisnis Masamba bertujuan agar dapat memperlancar dan mempermudah dalam kegiatan bisnis.

b. Mediator

Mediator adalah pihak netral yang akan melakukan mediasi untuk menyelesaikan sebuah permasalahan yang sedang terjadi. Peran sentral bisnis Masamba sebagai mediator menengahi kemungkinan jika terjadi konflik di area sentral bisnis Masamba. Namun sejauh ini belum pernah terjadi konflik yang besar dan menimbulkan kerusakan dan kerugian material.

c. Motivator

Motivator adalah orang yang memberikan dorongan kepada seseorang agar melakukan suatu tindakan. Peran sebagai motivator adalah memberikan dorongan dan semangat serta harapan kepada pelaku usaha agar dapat meningkatkan kesejahteraan mereka, dengan adanya sentral bisnis Masamba ini memberikah secercah harapan bagi masyarakat untuk dapat meningkatkan perekonomian mereka. Hal tersebut nyata seiring dengan besarnya dampak positif karena keberadaanya.

2. Dampak Sentral bisnis Masamba dalam Meningkatkan perekonomian Masyarakat

Dampak adalah akibat atau pengaruh yang akan timbul ketika seseorang melakukan suatu tindakan terhadap sesuatu. Pengaruh dari sebuah tindakan atau keputusan seseorang mempunyai dampak tersendiri baik berupa dampak positif maupun negative. Sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan maka diperoleh kesimpulan bahwa dengan adanya sentral bisnis Masamba memiliki dampak positif bagi perekonomian masyarakat, dampak tersebut sebagai berikut:

a. Dampak Positif

Dampak positif yang pertama yang bisa dirasakan masyarakat yaitu terciptanya lapangan pekerjaan. Dengan adanya lapangan pekerjaan memberikan kesempatan dan peluang kerja kepada para pencari kerja. Hal tersebut dapat di buktikan rata-rata para pelaku usaha memiliki karyawan 1 atau bahkan sampai 3 orang karyawan yang di pekerjakan dengan upah berkisaran Rp. 800.000 hingga Rp. 1.000.000 dalam perbulannya.

Dampak positif yang kedua yaitu sebagai sumber pendapatan. Pendapatan adalah semua bentuk penerimaan, baik dalam bentuk tunai maupun tidak tunai yang merupakan hasil dari penjualan barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu. Selain itu pendapatan adalah penerimaan dana sebagai hasil suatu investasi. Masyarakat setelah bergabung di sentral bisnis Masamba memiliki penghasilan di atas Rp. 5.000.000/bulan untuk tipe usaha yang menjual minuman saja dengan satuan harga jualnya Rp. 10.000/gelas dengan keuntungan di atas Rp. 6.000.000/bulan dan untuk tipe usaha yang menjual minuman dan makanan berat dengan kisaran harga Rp.15.000- Rp.25.000.

Dampak positif yang ketiga yaitu dapat mengurangi tingkat pengangguran di kota Masamba. Pengangguran adalah suatu keadaan dimana seseorang yang tergolong dalam angkatan kerja ingin bekerja namun belum memperolehnya. Tingkat pengangguran dapat berkurang dengan adanya peluang usaha.

Berdasarkan uraian diatas telah dilihat bagaimana peranan sentral bisnis Masamba yang memberikan dampak positif dalam meningkatkan pendapatan masyarakat sehingga dalam meningkatkan kesetaraan hidup mereka.

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Dari yang pemaparan di bab-bab sebelumnya dan menguraikan pokok-pokok bahasan yang menjadi rumusan masalah pada penelitian ini dengan judul **“Peranan Sentral Bisnis Masamba dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM di Kecamatan Masamba Kabupaten Luwu Utara”** Maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Sentral Bisnis Masamba terbukti dapat meningkatkan pendapatan para pelaku UMKM dengan menjalannkann tiga peran. Ketiga peran tersebut sangat berkaitan satu dengan yang lainnya. Dimana peran fasilitator dijaankan yaitu dengan menyediakan tempat dan juga peralatan yang di pesan khusus oleh pelapak di sentral bisnis Masamba. Peran mediator yang dijalankan yaitu menengahi apabila terjadi konflik di area sentral bisnis Masamba. Dan peran sebagai motivator yaitu menjadikan sentral bisnis harapan baru bagi para pelaku usaha. Dengan adanya sentral bisnis Masamba para pelaku usaha yang sebelumnya berjualan di jalur dua Masamba samping Bandar Udara Masamba kini dapat berjualan kembali dan memiliki pendapatan untuk memenuhi kebutuhan mereka.
- b. Dampak dari keberadaan sentral bisnis Masamba dapat memberikan dampak positi dan di sambut baik oleh para pelaku usaha. terbukti dengan antusiasme para pelaku usaha yang berjualan di sentral bisnis masamba, sentral bisnis Masamba menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat, menjadi sumber

pendapatan dan juga dapat mengurangi tingkat pengangguran di kota Masamba. Dampak terakhir yang ditimbulkan sentral bisnis Masamba sebagai pusat kuliner di kota Masamba adalah Karena semua pelapak berada di satu area yang sama sehingga memunculkan persaingan antar pelapak baik persaingan produk, dekorasi lapak, harga, dan pelayanan terhadap pelanggan yang berkunjung. Dimana hasil tersebut sangat mempengaruhi tingkat pendapatan yang diperoleh para pelaku usaha.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, disarankan kepada pihak pengelola, pemerintah, dan juga masyarakat sebagai berikut:

- a. Dengan keberadaan dan dibukanya kembali sentral bisnis Masamba diharapkan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar. Dengan adanya sentral bisnis Masamba diharapkan dapat menjadi peluang bisnis dan juga motivasi agar masyarakat dapat mengembangkan jiwa kewirausahaannya menjadi individu yang produkti, kreatif, dan juga terampil. Bagi pemerintah ditingkatkan lagi pelatihan dan pemberdayaan bagi pelaku UMKM agar modal yang diberikan dapat digunakan dan terserap dengan baik. Sehingga ekonomi masyarakat yang kurang mampu dapat meningkatkan taraf perekonomiannya
- b. Bagi pemilik usaha dengan pengusaha lainnya atau pemilik usaha dengan karyawan hendaknya menjaga hubungan baik agar dapat saling menguntungkan dan dapat bekerja sama dalam mengembangkan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Dapartemen Pendidikan Nasional, 2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia* Jakarta Pusat Bahasa.
- Diandrino, Deri . 2018. ” Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi Pendapatan UMKM kedai kopi di Malang”
- Dinas Perdagangan, Perindustrian, Koperasi dan UKM Kabupaten Luwu Utara “ Sentral Bisnis Masamba Diresmikan Bupati Luwu Utara”.
- Elye Tiarawati. 2017,Skripsi “ Peran Dinas Koperasi dan Usaha Mikro kecil Dan Menengah dalam Pemberdayaan Usaha Kripik Pisang”(Studi Kec. Tanggunggunung Kab.Tulungagung
- Hanifa Afro Fitri, Skripsi: “ Analisis Dampak Usaha Mikro Kecil dan Menengah terhadap Kesejahteraan Masyarakat (Studi desa kalimalang Kacamatan Sukerejo)
- Ida Susi, Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil: Kendala dan Alternatif Solusi, *Jurnal Adminidtrasi Bisnis* Vol,6, No.2 (Yogyakarta:2010)
- Junaidi, D. 2020 Pandemi covid 19 Terhadap pertumbuhan ekonomi. *Jurnal ekonomi syariah,institute agama islam Nasional*
- Kusumastuti Adhi, Mustamil Khoiron. *Metode Penelitian kualitatif* Semarang: Lembaga Pendidikan Sukarno Presindo
- Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia 2019. ” *Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil dan menengah (UMKM) Dan Usaha Besar (UB) Di Indonesia Tahun 2019-2023.*”
- Lisa, I 2018. “Dampak Sentral Industri Kerajinan Blangkon Terhadap Perekonomian Masyarakat Kampung Bugisan Patanpuluhan wirobroja Yogyakarta”
- Lukman “ Geliat UMKM Kembali Hidup di Sentral Bisnis Masamba” 17 Agustus 2022. <http://portal.luwuutrakab.go.id/post/geliat-umkm-hidup-kembali-di-sentral-bisnis-masamba>.
- Muhammad Rosyid Z, Q,Skripsi: “ Peran Sentra Peyek Palembang dalam Peningkatan Perekonomian Masyarakat, Study di Dusun Palemelu Desa Sriharjo Kecamatan Imogiri Kabupaten Bantul,”

Meolong, Menyusun Rancangan Penelitian Kualitatif dalam Analisis data Penelitian Kualitatif.

Nazir Moh. *Metode Penelitian Kualitatif*. Edisi 6. Bogor Selatan: Ghalia Indonesia, 2005

Nurdin Ismail. *Metode Penelitian Sosial*. Surabaya: Media Sahabat Cendekia, 2019

Nurzam Muhammad. “Geliat UMKM Kembali Hidup Di Sentral Bisnis Masamba”. <https://fajar.co.id>

Sidiq Umar. *Metode Penelitian Kualitatif Dibidang Pendidikan*. Edisi 1. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015

Undang-undang Republik Indonesia. Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.