

**STRATEGI USAHA KECIL MENENGAH PENJUAL SEMBAKO DALAM
MENINGKATKAN KEUNTUNGAN KELURAHAN DI RAMPOANG
KECAMATAN BARA KOTA PALOPO**



Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat penyelesaian skripsi

diajukan oleh :

**HERWIN
NIM 14.16.4.0156**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO**

2019

**STRATEGI USAHA KECIL MENENGAH WARUNG SEMBAKO
DALAM MENINGKATKAN KEUNTUNGAN DI KELURAHAN
RAMPOANG KECAMATAN BARA KOTA PALOPO**



Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat penyelesaian skripsi

diajukan oleh :

**HERWIN
NIM 14.16.4.0156**

Dibimbing oleh :

- 1. Dr. Fasiha, M.EI**
- 2. Ilham, S.Ag., M.A**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO**

2019

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul "Strategi Usaha Kecil Menengah Penjual Sembako dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Kelurahan Rampoang Kecamatan Bara Kota Palopo" yang ditulis oleh Herwin, dengan NIM. 14.16.4.0156 Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, yang *dimunajuyahkan* pada hari Sabtu, 09 Januari 2019 bertepatan dengan 03 Jumadil Awal 1440 H, telah diperbaiki sesuai dengan catatan dan permintaan tim penguji, dan diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Palopo, 05 Maret 2019 M
28 Jumadil Awal 1440 H

TIM PENGUJI

1. Dr. Hj. Ramlah M., M.M	Ketua Sidang (.....)
2. Dr. Takdir, S.H., M.H	Sekretaris Sidang (.....)
3. Zainuddin, S.S.E., M.Ak	Penguji I (.....)
4. Hendra Safri, S.E., M.M	Penguji II (.....)
5. Dr. Fasiha, M.El	Pembimbing I (.....)
6. Ilham, S.Ag., M.Ag	Pembimbing II (.....)

Mengetahui

✓ Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Ketua Program Studi
Ekonomi Syariah

Dr. Hj. Ramlah M., M.M.
NIP. 196102081994032001

Ilham, S.Ag., M.A
NIP. 19731011200312 1 003

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul : *Strategi Usaha Kecil Menengah Warung Sembako dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kelurahan Rampoang Kecamatan Baru Kota Palopo*

Nama : Herwin

NIM : 14.16.4.0156

Program Studi : Ekonomi Syariah

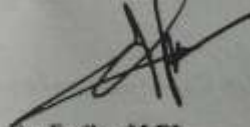
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Ditetujui untuk diajukan pada ujian munaqasyah.

Demikian untuk proses selanjutnya.

Palopo, 29 Januari 2019

Pembimbing I



Dr. Fasiha, M.EI
NIP. 19740630 200501 1 004

Pembimbing II



Iham, S.Ag., M.Ag
NIP. 19731011 200312 1 003

NOTA DINAS PEMBIMBING

Lamp : -

Hal :

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di

Palopo

Assalamu 'Alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Herwin
NIM : 14.16.4.0156
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : *Strategi Usaha Kecil Menengah Warung Sembako dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kelurahan Rampoang Kecamatan Bara Kota Palopo.*

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk ujian Munaqasyah.

Demikian untuk proses selanjutnya.

Wassalamu 'Alaikum Wr. Wb.

Pembimbing i,



Dr. Fasiha, M.EI

NIP. 19740630 200501 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Lamp. : -

Hal

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di

Palopo

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Herwin
NIM : 14.16.4.0156
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : *Strategi Usaha Kecil Menengah Warung Sembako dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kelurahan Rampoang Kecamatan Bara Kota Palopo.*

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk ujian munaqasyah.

Demikian untuk proses selanjutnya.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Pembimbing II.

Ilham, S.Ag., M.Ag
NIP. 19731011 200312 1 003

PERSETUJUAN PENGUJI

Skripsi berjudul : *Strategi Usaha Kecil Menengah Warung Sembako dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kelurahan Rampoang Kecamatan Bara Kota Palopo.*

Nama : Herwin

NIM : 14.16.4.0156

Prodi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Disetujui untuk diujikan pada ujian munaqasyah.

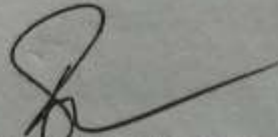
Demikian untuk proses selanjutnya.

Palopo, 29 Januari 2019

Penguji I,


Zainuddin S., S.E., M.Ak
NIP. 19771018 200604 1 001

Penguji II,


Hendra Safri, S.E., M.M
NIP. 19861020 201503 1 011

Hal : Skripsi

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di-

Palopo

Assalamu' Alaikum Wr.Wb.

Sesudah melakukan bimbingan proposal mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : **HERWI**

NIM : 14.16.4.0156

Prodi : Ekonomi Syariah

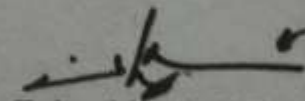
Judul Skripsi : *Strategi Usaha Kecil Menengah Warung Sembako dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kelurahan Rampoang Kecamatan Bara Kota Palopo).*

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk diujikan.

Demikian untuk diproses selanjutnya.

Wassalamu' Alaikum Wr.Wb.

Penguji I



Zainuddin S, S.E., M.Ak

NIP. 19771018 200604 1 001

NOTA DINAS PENGUJI

Hal : Skripsi

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di-

Palopo

Assalamu' Alaikum Wr.Wb.

Sesudah melakukan bimbingan proposal mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : HERWIN

NIM : 14.16.4.0156

Prodi : Ekonomi Syariah

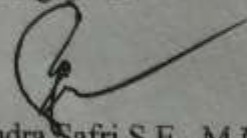
Judul Skripsi : *Strategi Usaha Kecil Menengah Warung Sembako dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kelurahan Rampoang Kecamatan Bara Kota Palopo.*

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk diujikan.

Demikian untuk diproses selanjutnya.

Wassalamu' Alaikum Wr.Wb.

Penguji II



Hendra Safri S.E., M.M

NIP. 19861020 201503 1 011

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **HERWIN**
Nim : 14.16.4.0156
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan yang sebenarnya bahwa:

1. Skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan ataupun karya orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan yang ada di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Demikian pernyataan ini dibuat sebagaimana mestinya. Bilamana dikemudian hari ternyata pernyataan saya ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Palopo, 29 Januari 2019

Yang membuat pernyataan,



HERWIN

NIM. 14.16.4.0156

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَأَصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ

Puji syukur senantiasa kita ucapkan atas berkat rahmat Allah swt., yang maha pengasih lagi maha penyayang, sehingga skripsi ini dapat disusun dan diselesaikan. Shalawat kepada Nabi Muhammad saw., yang telah menjadi suri tauladan bagi kita.

Penyusun skripsi yang berjudul “Peran Usaha Kecil Menengah Warung Sembako Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kelurahan Rampoang Kecamatan Bara Kota Palopo”, tidak terlepas dari hambatan yang dihadapi oleh penulis. Berkat dorongan dan motivasi dari berbagai pihak, akhirnya penulis dapat menyelesaikannya.

Dengan segala kerendahan hati, pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang memberikan bantuan tenaga, waktu, dan pikiran untuk penulis, terkhusus kepada kedua orang tua saya yang tercinta yaitu ayahanda Bahtiar dan ibunda Hasdiani yang selalu mendukung saya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Penulisan skripsi tentu tidak akan terselesaikan tanpa dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yakni:

1. Rektor IAIN Palopo Bapak Dr. Abdul Pirol, M.Ag, Wakil Rektor I, Dr. Rustan S, M.Hum. Wakil Rektor II, Dr. Ahmad Syarief Iskandar, S.E., M.M dan Wakil Rektor III, Dr. Hasbi, M.Ag yang telah membina dan berupaya meningkatkan mutu perguruan tinggi yang menjadi tempat penulis menimba ilmu pengetahuan.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Ibu Dr. Hj. Ramlah Makkulasse, MM, Wakil Dekan I, Dr. Takdir, SH., MH. Wakil Dekan II, Dr. Rahmawati, M.Ag. Wakil Dekan III, Dr. Muhammad Tahmid Nur, M.Ag beserta Staf Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo yang telah memberikan banyak bantuan dalam proses penyusunan skripsi ini.

3. Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Bapak Ilham S.Ag., M.Ag, Dan Sekertaris Prodi, Dr. Fasiha S.El., M.El, beserta seluruh dosen yang telah memberikan bimbingan dan ilmu pengetahuan selama penulis menempuh pendidikan di IAIN Palopo.
4. Pembimbing I Bapak Dr. Fasiha, M.El, Pembimbing II bapak Ilham S.Ag., M.A, yang telah memberikan arahan dan bimbingan yang baik kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Dosen dan Staf Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo yang telah banyak membantu dan memberikan tambahan ilmu, khususnya dalam bidang pendidikan agama Islam.
6. Kepala Perpustakaan Bapak Madehang, S.Ag., M.Pd beserta seluruh staf perpustakaan IAIN Palopo yang telah memberikan fasilitas berupa buku-buku, dan skripsi sebagai sumber relevansi penulis dalam menyelesaikan skripsi.
7. Kepada informan yaitu pemilik usaha warung sembako, yang telah memberikan informasi, bantuan, serta keikhlasan dalam proses wawancara.
8. Teman-teman Ekonomi Syariah A angkatan 2014 yang menjadi penyemangat dan penghibur yang selalu ada untuk memberikan bantuan dan kenangan berharga selama 4 setengah tahun ini. Semoga kalian semua menjadi orang yang sukses.
9. Buat ke-5 saudara saya yang selalu mendukung saya dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga apa yang kalian berikan baik itu berupa doa, dorongan, motivasi mendapat balasan dari Allah SWT., karena Dialah sebaik-baik pemberi balasan yang tidak ada siapapun mampu melindungi kuasa-Nya.

Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada masyarakat di Kelurahan Balandi Kecamatan Bara, dan semoga penulisan skripsi ini bernilai ibadah disisi Allah SWT., serta memberikan manfaat bagi yang membutuhkan. Penulisan skripsi ini tidak luput dari kesalahan, karena penulis bersikap terbuka dalam hal menerima kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga Allah SWT., selalu mengarahkan hati kita kepada perbuatan baik dan menjauhkan dari yang buruk.

Palopo, 22 Januari 2019

Penulis,

HERWIN

NIM. 14.16.4.0156

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	
PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	ii
PERSETUJUAN PENGUJI.....	iv
NOTA DINAS PENGUI.....	v
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vii
PRAKATA.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
ABSTRAK	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian.....	8
E. Definisi Operasional.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
A. Penelitian Terdahulu.....	10
B. Kajian Pustaka.....	14
1. Strategi.....	14
2. UKM (Usaha Kecil Menengah)	19
3. Kesejahteraan Masyarakat.....	23
C. Kerangka Pikir.....	31
BAB III METODE PENELITIAN	33
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	33
B. Lokasi Penelitian	35
C. Subjek Penelitian.....	35
D. Sumber Data	35
E. Teknik Pengumpulan Data	36
F. Teknik Pengelolaan dan Analisis Data.....	41

BAB IV HASIL PENELITIAN.....	43
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	43
1. Sejarah Singkat Kota Palopo.....	43
2. Kota Palopo Pada Masa Kolonial.....	45
3. Kota Palopo Pada Masa Kemerdekaan	46
4. Letak Geografis	48
B. Hasil Penelitian dan Pembahasan.....	48
1. Prospek Usaha Penjual Sembako	48
2. Strategi Usaha Kecil Menengah Penjual Sembako	52
Bab V PENUTUP.....	63
A. Kesimpulan.....	63
B. Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA.....	65
LAMPIRAN	

ABSTAK

Herwin, 2019, “Strategi Usaha Kecil Menengah penjual Sembako dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kelurahan Rampoang Kecamatan Bara Kota Palopo”. Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Pembimbing (I) Dr. Fasiha, S.E., M.El., Pembimbing (II) Ilham, S.Ag., M.A.

Kata Kunci : Strategi usaha Kecil Menengah, Kesejahteraan

Penelitian ini membahas permasalahan tentang Strategi usaha kecil menengah penjual sembako dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Kelurahan Rampoang Kecamatan Bara Kota Palopo. Tujuan penelitian ini adalah (1). untuk mengetahui Bagaimana prospek usaha penjual sembako di kelurahan rampoang, kecamatan bara, kota paopo (2). untuk mengetahui Bagaimana strategi usaha kecil menengah penjual sembako di kelurahan rampoang, kecamatan bara, kota palopo dalam meningkatkan keuntungan.

Metode penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan tehnik pengumpulan data melalui observasi, *interview* (wawancara), dan dokumentasi yang kemudian menganalisa data dengan menggunakan metode deskriptif yaitu dengan cara mengumpulkan data yang diperoleh melalui hasil wawancara, dokumentasi, dan lembar observasi kemudian data tersebut di paparkan. Dalam pengumpulan data melibatkan pihak-pihak yang terkait yaitu para pemilik usaha penjual sembako yang ada di Kelurahan Rampoang.

Berdasarkan hasil penelitian, (1). Prospek usaha kecil menengah Penjual sembako berperan aktif dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat yaitu di mana rata-rata masyarakat selaku pemilik usaha warung sembako mengatakan bahwa usaha ini mampu memberikan pendapatan yang lebih di bandingkan sebelum melakukan usaha ini, meskipun dalam tingkat kesejahteraan hanya sebagian pemilik usaha yang baru mencapai tingkatan tersebut dalam artian pemilik usaha yang sudah lama melakukan usaha ini. (2). strategi pengembangan usaha Penjual sembako dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat yaitu :(a). Pengolahan terhadap produk yang dimiliki, (b). Melakukan promosi/iklan secara konsisten, (c). Memberikan harga yang terjangkau dan kompetitif, serta memberikan pelayanan yang maksimal terhadap konsumen/pelanggan, (d). Menjalin hubungan yang harmonis kepada para pihak internal maupun eksternal perusahaan. (e). Berusaha keras, bersungguh-sungguh dan mau belajar.

BAB I

PENDAHULUAN

A. *Latar Belakang Masalah*

Pada tahun 1998 Indonesia mengalami puncak krisis dan mengalami krisis yang berkepanjangan, sampai sekarang krisis tersebut masih dirasakan oleh masyarakat Indonesia, terutama masyarakat menengah kebawah yang kehidupannya sangat sulit. Krisis sudah dialami masyarakat yang berdampak buruk terhadap kehidupan sosial masyarakat diantaranya kesehatan, pendidikan, kesempatan kerja, dan ketahanan pangan dalam jangka pendek. Ada beberapa survei mengenai dampak krisis tersebut antara lain : *Pertama*, dampak krisis yang terjadi di daerah perkotaan lebih parah dibandingkan dengan dampak krisis yang terjadi di pedesaan. *Kedua*, dampak krisis sangat heterogen terhadap daerah-daerah yang mengalami kesulitan, sementara itu di daerah lain keadaannya relatif baik.¹ Krisis tersebut berdampak pada perekonomian Indonesia dan berdampak pada sektor-sektor yang lain pada perekonomian, misalnya pada usaha kecil menengah.

Kegiatan ekonomi adalah suatu usaha untuk meningkatkan daya dan taraf hidup masyarakat, karena dengan semakin meningkatnya pertumbuhan ekonomi maka kebutuhan masyarakat akan terpenuhi. Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat maka dibutuhkan lapangan pekerjaan yang mampu menyerap setiap angkatan yang ada. Indonesia sebagai negara yang penuh

¹ Y. Sri Susilo, *Dampak Krisis Ekonomi terhadap Kinerja Sektor*, (Yogyakarta: Universitas Atma Jaya Yogyakarta, 2008), h. 8.

dengan kekayaan alam, belum mampu untuk memaksimalkan potensi yang ada. Masyarakat dituntut untuk lebih mengembangkan kemampuan atau potensi yang ada pada diri sendiri maupun yang berada di wilayah masing-masing sehingga kebutuhan mereka masih bisa dipenuhi.

Dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup agar menjadi sejahtera, masyarakat yang mempunyai kemampuan dan jeli melihat potensi diri serta mampu mengidentifikasi lingkungan, dapat menemukan peluang dan membuka peluang usaha bagi masyarakat. Dengan adanya peluang usaha tersebut, diharapkan dapat membantu pertumbuhan ekonomi masyarakat sekitar menjadi lebih baik sehingga mampu mengurangi tingkat urbanisasi yang tinggi. Selain itu, dengan adanya usaha yang menitik beratkan pada peluang yang ada di daerah sekitar, diharapkan mampu menjadi ikon atau ciri khas dari daerah tersebut. Usaha yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup itu diantaranya dengan melakukan Usaha Kecil Menengah. Keberadaan (*existence*) dan keberlangsungan (*continuity*) hidup UKM ikut dipengaruhi juga oleh kedua faktor internal yaitu motif ekonomi dan eksternal yaitu lingkungan dan habitat ekonomi yang menjadi tempat hidup seseorang atau suatu komunitas dalam melaksanakan kehidupan ekonominya.

Untuk melakukan pelaksanaan dan pengkajian UKM maka setidaknya dua hal mesti dipahami dengan baik. Pertama UKM sendiri hendaknya bisa mengkaji diri untuk mengambil pemahaman diri secara baik sedangkan yang kedua bahwa UKM harus bisa memahami arah, hubungan, dan kondisi yang terciptakan dengan pihak luar, termasuk pihak negara yang dalam hal ini

direpresentasikan oleh pemerintah sebagai organisator negara.² Hubungan antara pemerintah dengan UKM yang tepat adalah hubungan peran abdi negara terhadap salah satu bagian pemilik negara, dengan jalan memandang UKM sebagai usaha ekonomi yang melibatkan banyak orang dan menjadi gantungan hidup bagi sebagian besar rakyat Indonesia.

Perkembangan usaha kecil menengah diperkirakan lebih baik karena makin terbukanya kesempatan berusaha serta adanya konsolidasi di kalangan UKM dalam mengatasi keterbatasan akses permodalan.³ Sejak krisis keuangan sektor UKM tetap bisa berjalan meskipun tidak didukung kebijakan yang tepat dari pemerintah maupun kredit perbankan. Justru dalam keadaan sulit seperti itu UKM belajar bagaimana menciptakan peluang-peluang baru termasuk mengatasi keterbatasan modal dengan cara *sharing* sesama pengusaha dengan pola bagi hasil. UKM yang dahulu banyak mengandalkan dari proyek pemerintah kini sudah banyak beralih ke bisnis yang tahan terhadap krisis seperti agro industri, perdagangan, ekspor serta yang berbasis *human resources*.⁴ Ke depannya perkembangan UKM informal cukup baik asalkan faktor politik dan keamanan dapat mendukung dalam arti kondisi stabilitas politik dan keamanan harus lebih bagus.

² Sakti, Adisasmita. *Transportasi dan Pengembangan Wilayah*. (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), h. 59.

³ Mudrajad, Kuncoro. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*. (Cet I: Jakarta: Erlangga, 2009), h. 129.

⁴ Muljono, Teguh Pudjo. *Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersil*. (Yogyakarta. BPFE, 2007), h. 109.

Disamping itu harus pula kita ketahui bahwa kehidupan manusia tidak terlepas dari Alquran dan hadis. Mengenai usaha jual beli yang manusia kerjakannya itu dijelaskan dalam Alquran Al-Baqarah / 2 : 275.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Terjemahnya :

“Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”⁵

Tafsirnya :

(orang-orang yang melakukan riba), artinya mengambilnya. Riba itu adalah tambahan dalam muamalah dengan uang dan bahan makanan, baik mengenai banyaknya maupun mengenai waktunya, (tidaklah bangkit) dari kubur-kubur mereka (seperti bangkitnya orang yang kemasukan setan disebabkan penyakit gila) yang menyarang mereka; minal massi berkaitan dengan yaquumuuna (demikian itu), maksudnya yang menimpa mereka itu (adalah karena), maksudnya disebabkan mereka (mengatakan bahwa jual-beli itu seperti riba) dalam soal diperbolehkannya. Berikut ini kebalikan dari persamaan yang mereka katakana itu secara bertolak belakang, maka firman Allah menolaknya, (padahal Allah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba. Maka barang siapa yang datang kepadanya), maksudnya

⁵ Departemen Agama RI, *Alqur'an Terjemahan*, (Jakarta : CV Karindo, 2004), h. 47.

sampai kepadanya (pelajaran) atau nasehat (dari tuhan, lalu ia menghentikannya), artinya tidak memakan riba lagi (maka baginya apa yang telah berlalu), artinya sebelum datangnya larangan dan doa tidak diminta untuk mengembalikannya (dan urusan) dalam memaafkannya terserah (kepada Allah. Dan orang-orang yang mengulangi) memakannya dan tetap menyamakannya dengan jual-beli tentang halal-halalnya, (maka mereka adalah penghuni neraka, kekal mereka di dalamnya).

Ketatnya persaingan membuat pemasar sulit untuk bersaing dalam inovasi produk. Perkembangan teknologi yang semakin cepat menyebabkan sesuatu hal baru dengan mudah akan dapat ditiru oleh orang lain, sehingga peranan layanan konsumen menjadi penting. Kualitas yang ditawarkan akhirnya tidak hanya ditentukan kualitas produk tapi juga oleh kualitas jasa.

Pedagang eceran (*retail*) merupakan perdagangan yang sangat strategis di Indonesia karena mampu menyerap tenaga kerja setelah sektor pertanian. Jenis perdagangan ritel terbagi dua, yakni ritel tradisional yang secara langsung diwakili oleh pedagang kecil atau kelontong yang berada di pasar tradisional maupun di perumahan dan ritel modern yang diwakili oleh Supermarket dan Minimarket seperti, Indomaret, Alfamart dan Minimarket yang mengusung nama lokal.

Usaha kecil merupakan sektor usaha yang banyak mendapatkan perhatian dari berbagai kalangan, hal ini layak diterima usaha kecil karena peranannya yang sangat dominan dalam pembangunan nasional Indonesia. Pada saat krisis ekonomi moneter akhir tahun 1997 banyak usaha besar jatuh bergelimpangan. Sebaliknya ternyata usaha kecil mampu bertahan di tengah-tengah situasi yang sangat tidak kondusif.

Alfamart menawarkan konsep wisata belanja yang tidak jauh dari rumah. Minimarket pun dilengkapi dengan sejumlah fasilitas, seperti mesin anjungan tunai bank swasta maupun BUMN, penarikan uang tunai, dan pembayaran menggunakan kartu debit, bahkan beberapa minimarket dilengkapi dengan permainan anak-anak, serta beberapa promosi atau penawaran bonus atau keuntungan lainnya yang ditawarkan. Bagi beberapa masyarakat belanja di minimarket dapat meningkatkan prestise (pengaruh). Kemudahan, kebersihan, kenyamanan serta berbagai fasilitas tersebut dapat memalingkan masyarakat yang biasa berbelanja di pasar tradisional maupun warung untuk berbelanja di minimarket.

Secara tidak langsung, kehadiran minimarket juga memperlihatkan bahwa kapitalisme mulai menjajah ke-Indonesia, padahal secara tekstual Indonesia menganut sistem perekonomian Pancasila yang berasaskan kekeluargaan (koperasi). Sistem kapitalisme sangat menguntungkan bagi pemilik modal. Kapitalisme memberikan keleluasaan para pemilik modal untuk menjalankan perekonomian yang bertujuan mencari keuntungan sebesar-besarnya, maka pemilik modal besar akan memiliki kesempatan seluas-luasnya dalam mengembangkan sayap perekonomian, tetapi bagi pedagang tradisional yang memiliki modal kecil sulit bersaing dengan minimarket akan merugi hingga akhirnya bangkrut atau gulung tikar.

Kebebasan dalam melakukan kegiatan ekonomi yang tidak ada batasnya dapat merugikan golongan yang lemah dan kaum minoritas. Persaingan yang sangat bebas menyebabkan golongan yang kuat kedudukannya

bertambah kuat lagi. Misalnya, pengusaha besar mematikan usaha kecil. Persebaran minimarket Indomaret dan Alfamart pada satu sisi memiliki dampak yang positif, hal ini membuktikan adanya pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi dan menciptakan investasi, namun disisi lain hal ini dapat menyebabkan kelesuan para pedagang kios kecil tradisional, bahkan mematikan usaha mereka. Kehadiran pasar modern tersebut telah memunculkan iklim persaingan yang tidak sehat yang merugikan pedagang kios kecil. Tidak menutup kemungkinan, kondisi yang timpang tersebut juga berpotensi munumbuhkan benih-benih kecemburuan sosial diantara para pelaku perdagangan. membuat pedagang kios kecil semakin terpuruk bahkan mati karena tergerus keberadaan minimarket yang menawarkan kenyamanan berbelanja, kemudahan pembayaran, kualitas produk yang lebih baik dan nilai plus lainnya bila dibandingkan dengan apa yang dapat ditawarkan oleh pedagang Kios tradisional.⁶

Dalam Perpres No. 112/2007 Pasal 1 Ayat 12 telah dinyatakan bahwa zonasi, yaitu jarak minimarket minimal 1 (satu) km dengan pedagang kios kecil atau tradisional, namun pada kenyataannya, saat ini kita dapat menemukan minimarket yang bersebelahan dengan kios ataupun pasar tradisional. Ditambah lagi dengan buruknya kondisi kios tradisional, kondisi ini haruslah mendapat penanganan yang serius dari pemerintah karena menyangkut hajat hidup orang banyak. Menjadikan kios kecil kelas rumah

⁶Djohan, *pengaruh berkembangnya alfamart*, <http://lasboi.blogspot.com/2016/02/pengaruh-berkembangnya-alfamart.html>. Di akses tanggal 27 Juli 2018, pukul 20:00.

tangga sebagai tempat perbelanjaan yang nyaman dan menarik adalah suatu tantangan diupayakan pemerintah sebagai rasa tanggung jawab kepada publik serta harus mendorong pedagang tradisional untuk melakukan perubahan pelayanan layaknya pedagang modern agar tidak tersingkir dalam perebutan konsumen. Disebutkan, pendirian Alfamart bahkan sangat rapat antara satu dengan lainnya. Bahkan disalah satu ruas jalan terdapat dua sampai tiga usaha minimarket serupa. Keberadaan Minimarket modern seperti Alfamart dan bahkan tidak mendapat pantauan oleh pemerintah daerah dan Badan Penanaman Modal Daerah. Atas dasar itulah sehingga penulis mengangkat sebuah judul yaitu “Strategi Usaha Kecil Menengah Warung Sembako dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Kelurahan Rampoang Kecamatan Bara Kota Palopo”.

B. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah yang akan diteliti yaitu ;

1. Bagaimana prospek usaha penjual sembako di kelurahan rampoang, kecamatan bara, kota paopo ?
2. Bagaimana strategi usaha kecil menengah penjual sembako di kelurahan rampoang, kecamatan bara, kota palopo dalam meningkatkan keuntungan. ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian yaitu :

1. Bagaimana prospek usaha penjual sembako di kelurahan rampoang, kecamatan bara, kota paopo.
2. Bagaimana strategi usaha kecil menengah penjual sembako di kelurahan rampoang, kecamatan bara, kota palopo dalam meningkatkan keuntungan.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini diantaranya :

1. Manfaat Akademik

Yakni sebagai pengembangan nilai-nilai pendidikan yang diperoleh selama di bangku kuliah.

2. Manfaat Praktis

Dapat dijadikan bahan bacaan penelitian dan yang relevan dengan permasalahan penelitian ini, serta menjadi bagian dari ilmu tambahan bagi para pencinta ilmu pengetahuan dalam menumbuhkan motivasi serta minat mahasiswa IAIN Palopo untuk berwirausaha sejak usia muda.

E. Definisi Operasional / Variabel

1. Strategi

Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu.

2. Usaha Kecil Menengah (UKM).

Adalah usaha yang memiliki kekayaan paling banyak 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan usaha yang berdiri sendiri.

3. Keuntungan

Adalah peningkatan kekayaan seseorang investor sebagai hasil panen modalnya, setelah dikurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan penanaman modal tersebut.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. *Penelitian Terdahulu Yang Relevan*

Mengenai permasalahan peran UKM dalam meningkatkan pendapatan terhadap pesatnya pasar modern di Kecamatan Bara Kota Palopo, sudah banyak kita jumpai dalam karya ilmiah dan buku-buku yang di mana telah banyak diterbitkan. Berdasarkan dari pencarian, penulis belum menemukan karya ilmiah yang membahas mengenai peran peran UKM dalam meningkatkan pendapatan terhadap pesatnya pasar modern di Kecamatan Bara Kota Palopo. Namun ada beberapa karya ilmiah yang membahas mengenai peran UKM dalam meningkatkan pendapatan yang dapat digunakan sebagai tinjauan pustaka dalam penulisan proposal ini. Dari berbagai macam penelusuran sejumlah literatur terdapat beberapa karya diantaranya :

Penelitian yang dilakukan oleh Ade Muhammad Alimul Basar, "*Peranan Usaha Kecil Menengah (UKM) dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Kecamatan Cibeureum Kabupaten Kuningan*". Skripsi yang diterbitkan oleh Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon Fakultas Syariah. Dimana Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa UKM yang berada di Kecamatan Cibereum mengalami perkembangan yang positif baik dari jumlah UKM yang bertambah ataupun dari pendapatan masyarakat yang menjadi lebih baik, selain itu kegiatan UKM berpengaruh positif terhadap kesejahteraan pemilik salah satu indikator

kesejahteraan adalah pendapatan, jenis rumah dan kendaraan yang dimiliki pemilik UKM termasuk kedalam kriteria yang sejahtera, dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat peranan UKM sangatlah penting khususnya di Kecamatan Cibereum Kabupaten Kuningan, hal ini bisa dilihat dari rumah masyarakat yang 90% sudah tembok, dan memiliki kendaraan, selain dari itu indikator kesejahteraan lainnya bisa dilihat dari bertambahnya pendapatan karyawan dan pemilik UKM yang cukup signifikan.⁷

Berdasarkan karya ilmiah tersebut, terdapat kesamaan antara karya ilmiah yang akan dibuat peneliti yang berjudul “Strategi Usaha Kecil Menengah (UKM) Penjual Sembako Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Kecamatan Bara Kota Palopo”, di mana kesamaannya yaitu sama-sama meneliti tentang peran UKM dalam meningkatkan pendapatan. Adapun perbedaan dari karya ilmiah tersebut adalah dari segi tempat atau lokasi.

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Faizin, “*Peran Pasar Sentral Dalam Peningkatan Ekonomi Petani Sayur Di Desa Bawang, Kecamatan Bawang, Kabupaten Batang*”. Skripsi yang diterbitkan oleh Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta Fakultas Dakwah Dan Komunikasi. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) peran pasar sentral sayur desa Bawang meliputi peran fasilitator yaitu penyediaan saran dan

⁷ Ade Muhammad Alimul Basar, “*Peranan Usaha Kecil Menengah (UKM) dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Kecamatan Cibereum Kabupaten Kuningan*”, Skripsi yang diterbitkan oleh Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon Fakultas Syariah (2015).

prasarana dan penarikan retribusi, peran komunikator meliputi pemberian informasi kepada petani dan pedagang, dan mediator meliputi sebagai fungsi kekuatan ketiga yang menjembatangi pembeli dan penjual. (2) Peningkatan ekonomi oleh pasar sentral sayur berdampak baik dengan sebelum dan sesudah adanya pasar sentral sayur dalam peningkatan ekonomi petani sayur baik itu sebagai pemilik pedagang, pengepul, maupun masyarakat sekitar. Adanya pasar sentral sayur di desa Bawang membukakan peluang kesempatan lapangan pekerjaan bagi masyarakat di Kecamatan Bawang yang berdampak pada peningkatan perekonomian masyarakat menjadi meningkat.

Relevansi antara penelitian tersebut dengan penelitian yang diteliti oleh peneliti yaitu sama-sama membahas tentang pasar dan pendapatan. Adapun perbedaannya yaitu pada penelitian tersebut membahas tentang petani sayur sedangkan penelitian ini membahas tentang usaha kecil menengah seperti kios-kios kelontong.⁸

Penelitian yang di lakukan oleh Samsul Alil Bahril, *Peningkatan Kesejahteraan Sosial Masyarakat Melalui Kelompok Usaha Bersama Kecamatan Tombolo Poa Kabupaten Gowa*, skripsi yang di terbitkan oleh UIN Alauddin Makassar Fakultas Dakwah dan Komunikasi (2017).

⁸ Ahmad Faizin, “*Peran Pasar Sentral Dalam Peningkatan Ekonomi Petani Sayur Di Desa Bawang, Kecamatan Bawang, Kabupaten Batang*”, Skripsi yang diterbitkan oleh Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta Fakultas Dakwah Dan Komunikasi (2015).

Relevansi dari penelitian tersebut sama-sama membahas tentang kesejahteraan masyarakat dan usaha kecil, adapun perbedaannya yaitu dari segi subjek dan lokasi.⁹

Fakhurrozi berjudul “*peran usaha mikro kecil dan menengah (UNKN) Pembuatan Tahu Tempe Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kecamatan Kalideres, Jakartabarar*”, hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa, metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana peran pembuatan tahu tempe dalam penyerapan tenaga kerja di masyarakat.¹⁰

Berdasarkan penelitian tersebut memiliki kesamaan yang dalam hal mengurangi pengangguran dan menciptakan lapangan pekerjaan.

Ade Muhamad berjudul “*Peranan Usaha Kecil Menengah (UKM) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Kecamatan Cibeureum Kabupaten Kuningan*”, penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang berfokus pada pengembangan usaha, tingkat kesejahteraan masyarakat dan

⁹ Samsul Alil Bahril, *Peningkatan Kesejahteraan Sosial Masyarakat Melalui Kelompok Usaha Bersama Kecamatan Tombolo Poa Kabupaten Gowa*, skripsi yang di terbitkan oleh UIN Alauddin Makassar Fakultas Dakwah dan Komunikasi (2017).

¹⁰ Fikhurrozi (2017) berjudul “*Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pembuatan Tahu Tempe Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kecamatan Kalideres, Jakarta Barat*”, (Skripsi Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta 2017)

juga seberapa besar peran usaha tersebut dalam meningkatkan masyarakat sekitar.¹¹

Berdasarkan penelitian tersebut peneliti memiliki kesamaan yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam mengelolah UKM.

Nina Aristyaningsih berjudul, “*Kontribusi Industri Kecil Tahu Dalam Kesejahteraan Sosial Ekonomi Keluarga Di Lingkungan Masyarakat RT 001 RW 010 Kelurahan Pondok Cabe Ilir*”,¹²

keberadaan industri tahu sejak puluhan tahun memberikan peningkatan kesejahteraan para pekerja. Para pekerja industri berada pada fase Keluarga Sejahtera III (KS III) yang artinya terpenuhi *basic needs* atau kebutuhan dasar, *psychological needs* atau kebutuhan psikologis dan *development needs* atau kebutuhan pengembangan diri.

Maria Laurensia Duhita Lilanisita berjudul, “*Analisis Peran Kredit Mikro Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Di Kota Semarang*”. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas, analisis

¹¹ Ade Muhamad (2015) berjudul “*Peranan Usaha Kecil Menengah (UKM) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Kecamatan Cibereum Kabupaten Kuningan*”, (Iain Syekh Nurjati Cirebon 2015).

¹² Nina Aristyaningsih, “*Kontribusi Industri Kecil Tahu Dalam Kesejahteraan Sosial Ekonomi Keluarga Di Lingkungan Masyarakat RT 001 RW 010 Kelurahan Pondok Cabe Ilir*”. (Skripsi Pendidikan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2015).

deskriptif, uji pangkat tanda Wilcoxon. Hal ini sangat membantu bagi pengusaha mikro untuk meningkatkan modal usaha.¹³

F. Tinjauan Pustaka

1. Strategi

a. Pengertian strategi

Pengertian “strategi” bersumber dari kata Yunani Klasik, yakni “strategos” (jenderal), yang pada dasarnya diambil dari pilahan kata-kata Yunani untuk “pasukan” dan “memimpin”. Penggunaan kata kerja Yunani yang berhubungan dengan “strategos” ini dapat diartikan sebagai “perencanaan dan pemusnahan musuh-musuh dengan menggunakan cara yang efektif berlandaskan sarana-sarana yang dimiliki” (Bracker , 1980) (dalam Heene dkk, 2010).

Salusu dan Young (Salusu, 2015) menawarkan suatu definisi yang lebih sederhana, yaitu :

“strategi ialah suatu seni menggunakan kecakapan dan sumber daya suatu organisasi untuk mencapai sasarannya melalui hubungannya yang efektif dengan lingkungan dalam kondisi yang paling menguntungkan”

¹³ Maria Laurensia Duhita Lilanisita (2017) berjudul, *“Analisis Peran Kredit Mikro Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Di Kota Semarang.* (Skripsi yang di terbitkan Universitas Diponegoro Semarang 2017)

Kenichi Ohmae (Kurniawan dan Hamdani, 2000) seorang pakar pemasaran sekaligus konsultan manajemen tersohor dan penulis buku *The End of Nation State* mengatakan :

“Strategi adalah keunggulan bersaing guna mengubah kekuatan perusahaan menjadi sebanding atau melebihi kekuatan pesaing melalui cara yang paling efisien”.

Adapun Benjamin Tregoe dan John William Zimmerman (Kurniawan dan Hamdani, 2000) mendefinisikan strategi sebagai:

“kerangka yang membimbing dan mengendalikan pilihan-pilihan yang menetapkan arah serta karakteristik suatu organisasi”.

Gerry Jhonson dan Kevan Scholes (Jemsly Hutabarat dan Martani Huseini 2006:18) menyatakan bahwa:

“strategi sebagai arah dan cakupan jangka panjang organisasi untuk mendapatkan keuntungan melalui konfigurasi sumber daya lingkungan yang berubah untuk mencapai kebutuhan pasar dan memenuhi harapan berbagai pihak”.

Menurut Gluec kdan Jauch (Sedarmayanti, 2014):

“strategi adalah rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan, dirancang untuk memastikan tujuan utama dari perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi”.

Chandler (Salusu, 1996:88) mengatakan strategi adalah penetapan sasaran jangka panjang organisasi, serta penerapan serangkaian tindakan dan alokasi daya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut.

Dewasa ini istilah strategi sudah digunakan oleh semua jenis organisasi dan ide-ide pokok yang terdapat dalam pengertian semula tetap dipertahankan hanya saja aplikasinya disesuaikan dengan jenis strategi yang diterapkannya, karena dalam arti yang sesungguhnya, manajemen puncak memang terlibat dalam suatu “peperangan” tertentu.

b. Macam-macam strategi

Pada dasarnya setiap perusahaan mempunyai strategi dalam berusaha. Namun, mungkin saja terjadi seorang pemimpin perusahaan tidak menyadarinya. Dalam mengkaji strategi perusahaan, perlu diketahui bahwa bentuk strategi akan berbeda-beda antara industry, antar perusahaan, dan bahkan antar situasi. Namun, ada sejumlah strategi yang sudah banyak diketahui umum dan dapat diterapkan pada berbagai bentuk industry dan ukuran perusahaan. Berikut ini akan disajikan paparan 3 macam model Strategi Generik :

- a. Strategi Generik dari Whelen dan Hunger Untuk menjelaskan tentang strategi, Whelen dan Hunger menggunakan konsep dari General Electric. General Electric menyatakan bahwa pada prinsipnya strategi generic dibagi atas tiga macam yaitu, strategi Stabilitas (*stability*), ekspansi (*expansion*), dan penciutan (*rentrenchment*) berikut dapat dilihat penjelasnya :

- 1) Strategi Stabilitas (Stability)

Pada prinsipnya, strategi ini menekankan pada tidak bertambahnya produk, pasar dan fungsi-fungsi perusahaan lain, karena perusahaan berusaha untuk meningkatkan efisiensi disegala bidang dalam rangka meningkatkan kinerja dan keuntungan. Strategi ini risikonya relative rendah dan biasanya dilakukan untuk produk yang tengah berada pada posisi kedewasaan (mature).

2) Strategi Ekspansi (Expansion)

Pada prinsipnya, strategi ini menekankan pada penambahan atau perusahaan produk, pasar dan fungsi-fungsi perusahaan lainnya, sehingga aktivitas perusahaan meningkat. Tetapi, selain keuntungan yang ingin diraih lebih besar, strategi ini juga mengandung resiko kegagalan yang tidak kecil.

3) Strategi Penciutan (Retrenchment)

Pada prinsipnya, strategi ini dimaksudkan untuk melakukan pengurangan atas produk yang dihasilkan atau pengurangan atas pasar maupun fungsi-fungsi dalam perusahaan, khususnya yang mempunyai cashflow negatif. Strategi yang biasanya diterapkan pada bisnis yang berada pada tahap menurun (decline). Penciutan ini dapat terjadi karena sumberdaya yang perlu dicitkan itu lebih baik dikerahkan, misalnya untuk usaha lain yang sedang berkembang.

- b. Strategi Generik dari Michael R. Porter Menurut Porter, jika perusahaan ingin meningkatkan perusahaannya dalam persaingan yang semakin ketat, perusahaan harus memilih prinsip berbisnis, yaitu produk dengan harga tinggi atau produk

dengan biaya rendah, bukan kedua-duanya. Berdasarkan prinsip ini, porter menyatakan terdapat tiga strategi generik, yaitu Diferensiasi (*differentiation*), kepemimpinan biaya menyeluruh (*overall cost leadership*) dan fokus (*focus*).

Penjelasan untuk ketiga macam strategi generik ini dipaparkan sebagai berikut:

1) Strategi Diferensiasi (*differentiation*)

Ciri dari strategi ini adalah bahwa perusahaan mengambil keputusan untuk membangun persepsi pusat potensial terhadap suatu produk atau jasa yang unggul agar tampak berbeda dengan produk-produk yang lain. Dengan demikian diharapkan calon konsumen mau membeli dengan harga mahal karena adanya perbedaan dari produk tersebut.

2) Strategi Kepemimpinan Biaya Menyeluruh (*Overall Cost Leadership*)

Ciri dari strategi ini adalah perusahaan lebih memperhitungkan pesaing dari pada pelanggan, salah satunya yakni dengan cara lebih memfokuskan harga jual produk yang lebih murah, sehingga biaya produksi, promosi maupun riset dapat ditekan, bila perlu produk yang dihasilkan hanya sekedar meniru produk dari perusahaan lain.

3) Strategi fokus (*Focus*)

Ciri dari strategi ini adalah perusahaan mengkonsentrasikan pada pangsa pasar yang kecil untuk menghindari dari pesaing dengan menggunakan strategi kepemimpinan biaya menyeluruh atau diferensial.

c. Strategi Generik dari Fred R. David

Menurut Fred R. David, pada prinsipnya strategi generik dapat dikelompokkan atas empat kelompok strategi :

- 1) Strategi Integrasi Vertikal (*Vertical Integration Strategy*) Strategi ini menjelaskan bahwa sebuah perusahaan harus melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok, dan para pesaingnya, misalnya melalui merger, akuisisi atau membuat perusahaan sendiri.
- 2) Strategi Diversifikasi (*Difersifikasi strategy*) Strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk-produk baru. Strategi ini makin kurang populer, paling tidak ditinjau dari sisi tingginya tingkat kesulitan manajemen dalam mengendalikan aktivitas perusahaan yang berbeda-beda.
- 3) Strategi Intensif (*Intensive Strategy*) Strategi ini memerlukan usaha-usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada.
- 4) Strategi bertahan (*Defensive Strategy*) Strategi ini menjelaskan agar perusahaan melakukan tindakantindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar, yang pada akhirnya adalah kebangkrutan.¹⁴

2. UKM (Usaha Kecil Menengah)

a. Definisi UKM

¹⁴ Helen Malinda (2017) Berjudul "*Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam*" (skripsi yang diterbitkan universitas islam negeri raden intan lampung 2017)

Dalam sejarah perekonomian Indonesia, UKM merupakan kelompok usaha dengan jumlah paling besar dan terbukti handal menghadapi goncangan krisis ekonomi. Kriteria usaha yang termasuk dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah telah diatur dalam payung hukum.¹⁵

Definisi UKM yang disampaikan berbeda-beda antara satu dengan yang lainnya.

1. Menurut Kementerian Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menekop dan UKM), bahwa yang dimaksud dengan:
 - a). Usaha Kecil (UK) termasuk Usaha Mikro (UMI) adalah entitas usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000 (satu milyar rupiah).
 - b). Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga Negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp. 200.000.000 (dua ratus juta) sampai dengan Rp. 10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan.
2. Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja.
 - a). Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai dengan 19 orang.

¹⁵ Rahmawati .dkk, *Bisnis Usaha Kecil Menengah; Akuntansi, Kewirausahaan, dan Manajemen Pemasaran*, (Ed.I, Cet.I, Yogyakarta: Ekuilibria, 2016), h 73.

- b). Usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 sampai dengan 99 orang.
3. Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994 menyatakan bahwa usaha kecil didefinisikan sebagai perorangan atau badan usaha yang melakukan kegiatan/usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi-tingginya Rp. 600.000.000 (enam ratus juta rupiah) atau asset /aktiva setinggi-tingginya Rp. 600.000.000 (diluar tanah dan bangunan yang di tempati) terdiri dari: (1) bidang usaha (Firma, CV, PT, dan Koperasi); dan (2) perorangan (pengrajin/ industri rumah tangga, petani, peternak, nelayan, perambah hutan, penambang, pedagangbarang dan jasa).¹⁶

b. Perkembangan UMKM Di Indonesia

Perkembangan UMKM di Indonesia sangatlah pesat dari tahun ke tahun, terjadi perkembangan yang signifikan baik dalam jumlah unit, penyediaan lapangan kerja maupun jumlah output yang dihasilkan. UMKM di Indonesia memiliki peranan sangat penting terutama dalam hal penyediaan kesempatan kerja. Jika dilihat dari jumlah usahanya yang sangat banyak yang terdapat di semua sector ekonomi dan kontribusinya yang besar terhadap kesempatan kerja dan pendapatan, khususnya di daerah pedesaan dan bagi keluarga dan berpendapatan rendah, tidak dapat diingkari betapa pentingnya UMKM bagi pembangunan ekonomi nasional sekaligus juga berperan sebagai motor penggerak yang sangat krusial bagi komunitas lokal.

¹⁶ Rahmawati .dkk, *Ibid*, h. 74.

Sekarang, UMKM memiliki peranan baru yang lebih penting lagi yaitu sebagai salah satu faktor utama pendorong perkembangan dan pertumbuhan ekspor non-migas dan sebagai industri pendukung yang membuat komponen-komponen dan spare parts untuk industri. UKM juga bisa berperan penting di dalam pertumbuhan ekspor dan bisa bersaing di pasar domestik terhadap barang-barang impor maupun di pasar global.¹⁷

c. Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Ada tiga alasan utama suatu negara harus mendorong usaha kecil yang ada untuk terus berkembang. Alasan pertama adalah karena pada umumnya usaha kecil cenderung memiliki kinerja yang lebih baik dalam hal menghasilkan tenaga kerja yang produktif. Kemudian alasan kedua, seringkali mencapai peningkatan produktivitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi. Hal ini merupakan bagian dari dinamika usahanya yang terus menyesuaikan perkembangan zaman. Untuk alasan ketiga, usaha kecil ternyata memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas dibandingkan dengan perusahaan besar.

Usaha mikro berperan penting untuk membangun perekonomian negara terkhususnya terhadap ekonomi masyarakat sekitar untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari terlebih masa yang akan mendatang. Dalam hal ini

¹⁷ Rahmawati .dkk, *Ibid*, h. 75.

peran usaha mikro sangat besar terhadap kegiatan ekonomi masyarakat.

Berikut adalah peran penting Usaha Mikro menurut Departemen Koperasi.¹⁸

1. Sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi
2. Penyedia lapangan pekerjaan terbesar
3. Pemain penting dalam pembangunan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat
4. Pencipta pasar baru dan sumber ekonomi, serta
5. Kontribusinya terhadap neraca pembayaran

Tidak dapat dipungkiri bahwa Usaha Kecil dan Menengah memegang peranan penting dalam memajukan perekonomian suatu negara. Demikian halnya dengan Indonesia, sejak diterpa badai krisis finansial pada tahun 1996 silam, masih banyak usaha kecil menengah yang hingga saat ini masih mampu bertahan. Meskipun mereka sempat goyang oleh dampak yang ditimbulkan, namun dengan semangat dan jiwa yang kuat maka mereka secara perlahan-lahan mampu bangkit dari keterpurukan dan bermanfaat bagi masyarakat maupun negara.

3. Kesejahteraan Masyarakat

a. Definisi Kesejahteraan

Kesejahteraan berasal dari kata dasar sejahtera: aman sentosa dan makmur; selamat (terlepas dari segala macam gangguan, kesukaran, dan sebagainya). Kesejahteraan: hal atau keadaan sejahtera; keamanan,

¹⁸ Departemen Koperasi 2008 tersedia di : www.depkop.go.id. Situs Resmi Departemen Koperasi.

keselamatan, ketenteraman, kesenangan hidup, dan sebagainya; kemakmuran.¹⁹

Dalam memahami realitas tingkat kesejahteraan, pada dasarnya terdapat beberapa factor yang menyebabkan terjadinya kesenjangan tingkat kesejahteraan antara lain :

- (1) social ekonomi rumah tangga atau masyarakat,
- (2) struktur kegiatan ekonomi sektoral yang menjadi dasar kegiatan produksi rumah tangga atau masyarakat,
- (3) potensi regional (sumberdaya alam, lingkungan dan insfrastruktur) yang mempengaruhi perkembangan struktur kegiatan produksi,
- (4) kondisi kelembagaan yang membentuk jaringan kerja produksi dan pemasaran pada skala lokal, regional dan global.

Pada intinya, kesejahteraan sosial menuntut terpenuhinya kebutuhan manusia yang meliputi kebutuhan primer (*primary needs*), sekunder (*secondary needs*) dan kebutuhan tersier. Kebutuhan primer meliputi: pangan (makanan) sandang (pakaian), papan (tempat tinggal), kesehatan dan keamanan yang layak. Kebutuhan sekunder seperti: pengadaan sarana transportasi (sepeda, sepeda motor, mobil, dsb.), informasi dan telekomunikasi (radio, televisi, telepon, HP, internet, dan lain sebagainya). Kebutuhan tersier seperti sarana rekreasi, hiburan. Kategori kebutuhan di atas bersifat materil sehingga kesejahteraan yang tercipta pun bersifat materil.

¹⁹Gus Ipul, macam macam kesejahteraan, <https://www.google.com/search?macam+macam+kesejahteraa&ie=utf-8&oe=utf-8&client=firefox-b-ab>, diakses pada tanggal 27 Juli 2018, pukul 20:00.

Sejahtera merupakan kondisi atau keadaan yang baik, kondisi dimana manusia dalam keadaan makmur, sehat dan damai. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia kata kesejahteraan merupakan kata benda yang mempunyai arti hal atau keadaan sejahtera, keamanan, keselamatan dan ketentraman. Sedangkan kata sejahtera sendiri memiliki arti aman sentosa dan makmur, selamat (terlepas dari segala macam gangguan). Kesejahteraan dalam pada intinya mencakup dua hal pokok yaitu kesejahteraan sosial yang bersifat jasmani (lahir) dan rohani (batin).

Sejahtera lahir dan batin tersebut harus terwujud dalam setiap pribadi (individu) yang bekerja untuk kesejahteraan hidupnya sendiri, sehingga akan terbentuk keluarga atau masyarakat dan negeri yang sejahtera. Kesejahteraan merupakan sesuatu dambaan setiap orang, dalam kehidupan pastilah semua orang mencari yang namanya kesejahteraan. Begitu pula dalam sebuah keluarga, Peran dan fungsi sebuah keluarga sangat dikedepankan dalam usaha untuk mencapai tujuan keluarga itu sendiri, tentunya dalam hal pencapaian untuk mendapatkan predikat keluarga sejahtera.²⁰

Kesejahteraan merupakan titik ukur bagi suatu masyarakat telah berada pada kondisi sejahtera. Kesejahteraan dapat diartikan persamaan hidup yang setingkat lebih dari kehidupan. Seseorang akan merasa hidupnya sejahtera apabila ia merasa senang, tidak kurang suatu apapun dalam batas

²⁰Amin, *Sejahtera Merupakan kondisi atau keadaan yang* <https://www.google.com/search?q=sejahtera+merupakan+kondisi+atau+keadaan+yang&ie=utf-8&oe=utf-8&client=firefox-b-ab>. Diakses tanggal 8 Agustus 2018, pukul 07:00.

yang mungkin dicapainya, ia terlepas dari kemiskinan serta bahaya yang mengancam.²¹

Beberapa studi menggunakan istilah *Welfare State* atau Kesejahteraan sebagai padan kata. Menurut Kamus online *MerriamWebster Dictionary*, kata „*welfare*“ diartikan sebagai „*the state of being happy, healthy, or successful.*“ Dalam terjemahan bebas, kata „*welfare*“ mengandung beberapa makna, yakni keadaan bahagia, sehat, atau sukses. Dalam salah satu studi, Andersen mengungkapkan bahwa *welfare state* merupakan institusi negara dimana kekuasaan yang dimilikinya (dalam hal kebijakan ekonomi dan politik) ditujukan untuk:

1. Memastikan setiap warga negara beserta keluarganya memperoleh pendapatan minimum sesuai dengan standar kelayakan.
2. Memberikan layanan sosial bagi setiap permasalahan yang dialami warga negara (baik dikarenakan sakit, tua, atau menganggur), serta kondisi lain semisal krisis ekonomi.
3. Memastikan setiap warga negara mendapatkan hak-haknya tanpa memandang perbedaan status, kelas ekonomi, dan perbedaan lain.

Kesejahteraan dalam pembangunan sosial ekonomi, tidak dapat didefinisikan hanya berdasarkan konsep material dan hedonis, tetapi juga

²¹Mita Noveria, *Pertumbuhan Penduduk dan Kesejahteraan*, (Jakarta: LIPI Pers, 2011).
h. 22.

memasuki tujuan-tujuan kemanusiaan dan kerohanian. Oleh sebab itu, konsep kesejahteraan bukan berorientasi pada terpenuhinya kebutuhan material-duniawi, melainkan juga berorientasi pada terpenuhinya kesejahteraan spiritual dan ukhrowi. Todaro dan Stephen C. Smith, menjelaskan bahwa upaya mencapai kesejahteraan masyarakat secara material, duniawi dan spriritual dapat dilakukan dengan memperhatikan tiga hal dasar yaitu:

- a. Tingkat Kebutuhan Dasar Peningkatan kemampuan dan pemerataan distribusi kebutuhan dasar seperti makanan, perumahan, kesehatan, dan perlindungan.
- b. Tingkat kehidupan Peningkatan tingkat kehidupan, tingkat pendapatan, pendidikan yang lebih baik dan peningkatan pendidikan.
- c. Memperluas skala ekonomi dari individu dan bangsa. Yaitu adanya pilhan pekerjaan yang lebih baik dari masyarakat yang lebih baik untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga.²²

Dari beberapa penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa kesejahteraan sosial merupakan proses kegiatan yang teroganisasi untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat sehingga terpenuhi kebutuhan dasar dan menjadikan kehidupan yang lebih baik dari sebelumnya.

b. Indikator Kesejahteraan

Menurut Sadono Sukirno, kesejahteraan ialah aspek yang tidak hanya mementingkan tentang pola konsumsi tetapi pengembangan potensi

²² Adi Fahrudin, *Pengantar Kesejahteraan Sosial*, (Bandung: Refika Aditama, 2012), h. 64

atau kemampuan setiap manusia menjadi penting sebagai modal dalam mencapai kesejahteraan hidup. Oleh karena itu Sadono Sukirno membedakan kesejahteraan dalam tiga kelompok yaitu :

1. Kelompok yang berusaha membandingkan tingkat kesejahteraan di dua Negara dengan memperbaiki cara perhitungan pendapatan nasional yang di pelopori Collin Clark, Gilbert, dan Kravis.
2. Kelompok yang berusaha menyusun penyesuaian pendapatan masyarakat yang dibandingkan dengan mempertimbangkan perbedaan tingkat harga Negara.
3. Kelompok yang berusaha untuk membandingkan tingkat kesejahteraan setiap Negara berdasarkan data yang tidak bersifat moneter.²³

Tingkat kesejahteraan manusia dapat diukur dengan perhitungan fisik, dan non-fisik seperti tingkat konsumsi per-kapita, angka kriminalitas, angkatan kerja, tingkat ekonomi, dan akses di media masa. Selain itu, kesejahteraan masyarakat juga dapat diukur menggunakan IPM (Indeks Pembangunan Manusia) yang terdiri dari tiga gabungan dimensi yaitu dimensi umur, manusia terdidik dan standar hidup yang layak. Adapun menurut Badan Pusat Statistik (BPS), kesejahteraan adalah suatu kondisi dimana kebutuhan jasmani dan rohani dari rumah tangga tersebut terpenuhi sesuai dengan tingkat hidup. Dan untuk mengukur tingkat kesejahteraan manusia, BPS (badan pusat

²³ Sukirno Sadono, *Makro Ekonomi Modern: Perkembangan Pemikiran dari Klasik dan Baru*, (Jakarta: Raja Perindo Persada, 2012). h. 51.

statistik) memiliki beberapa indikator yang dapat digunakan yaitu sebagai berikut:

1. Pendapatan

Pendapatan atau penghasilan adalah indikator yang dapat menggambarkan kesejahteraan masyarakat. Adapun yang dimaksud dengan pendapatan adalah penerimaan total kas yang diperoleh seseorang atau rumah tangga selama periode waktu tertentu (satu tahun). Pendapatan terdiri dari penghasilan tenaga kerja, penghasilan atas milik (seperti sewa, bunga, dan deviden) serta tunjangan dari pemerintah.

2. Perumahan dan Pemukiman

Perumahan dan pemukiman selain menjadi kebutuhan dasar manusia, juga mempunyai fungsi yang sangat strategi dalam perannya sebagai pusat pendidikan keluarga dan peningkatan kualitas generasi yang akan datang. Selain itu, rumah juga merupakan determinan kesehatan masyarakat, dimana rumah yang sehat dan nyaman adalah rumah yang mampu menunjang kondisi kesehatan tiap penghuninya.

3. Pendidikan

Pendidikan merupakan hak asasi manusia dan hak setiap warga negara untuk dapat mengembangkan potensi dirinya melalui proses belajar. Setiap warga negara Indoneisa berhak memperoleh pendidikan yang bermutu

sesuai dengan minat dan bakat yang dimiliki tanpa memandang status sosial, status ekonomi, suku, etnis, agama dan lokasi geografis.

4. Kesehatan

Kesehatan merupakan salah satu indikator kesejahteraan penduduk sekaligus indikator keberhasilan program pembangunan. Masyarakat yang sakit akan sulit memperjuangkan kesejahteraan bagi dirinya, sehingga pembangunan dan berbagai upaya dibidang kesehatan diharapkan dapat menjangkau semua lapisan masyarakat serta tidak diskriminatif dalam pelaksanaannya. Kesehatan menjadi indikator kesejahteraan dapat dilihat melalui mampu atau tidaknya masyarakat menjalani pengobatan di layanan kesehatan serta mampu untuk membiayai secara penuh obat yang dibutuhkan. Berdasarkan indikator-indikator kesejahteraan diatas maka proses pertumbuhan ekonomi merupakan pertumbuhan yang mendukung pembangunan manusia lebih berkualitas.²⁴

Membincang ekonomi tidak akan pernah lepas dari konsep kesejahteraan (welfare). Bahkan menurut asumsi kaum developmentaris menganggap bahwa tujuan akhir dari pembangunan ekonomi adalah menciptakan kesejahteraan. Salah satu kelebihan dari konsep kesejahteraan adalah karena memiliki prinsip, serta mengalami evolusi konsep untuk terus memperbaiki pemahaman, karena pada hakikatnya akan selalu ada konsep-konsep yang lebih baik.

²⁴ Ikhwan Abidin Basri, *Islam dan Pembangunan Ekonomi Masyarakat*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2009), h. 96

Kualitas hidup (Quality of life) jika selama ini sangat kental nuansa ekonomi (economisentris), sekarang ini telah mengalami pergeseran dimana konsep kesejahteraan lebih konprehensif dengan memasukan konsep-konsep lain seperti pembangunan yang memperhatikan aspek sosial dan aspek pelestarian lingkungan.

Apalah arti sejahtera dalam bidang ekonomi tapi memiliki interaksi sosial yang buruk, pun apalah arti pertumbuhan ekonomi yang tinggi jika mesti merusak lingkungan. Olehnya itu konsep kesejahteraan yang dikembangkan dewasa ini adalah bagaimana menciptakan masyarakat yang terjamin secara financial, mapan secara sosial dan tetap menjaga kelestarian lingkungan.

Ternyata Islam juga memiliki konsep kesejahteraan yang jauh lebih bagus dibanding konsep-konsep ekonomi barat. Konsepnya pun telah diterapkan dengan baik, mulai dari zaman Rasulullah Saw, sampai para Khalifah penggantinya. Kesejahteraan dalam pandangan Islam bukan hanya dinilai dengan ukuran material saja; tetapi juga dinilai dengan ukuran non-material; seperti, terpenuhinya kebutuhan spiritual, terpeliharanya nilai-nilai moral, dan terwujudnya keharmonisan sosial. Dalam pandangan Islam, masyarakat dikatakan sejahtera bila terpenuhi dua kriteria: Pertama, terpenuhinya kebutuhan pokok setiap individu rakyat; baik pangan, sandang, papan, pendidikan, maupun kesehatannya. Kedua, terjaga dan terlindunginya agama, harta, jiwa, akal, dan kehormatan manusia. Dengan demikian, kesejahteraan

tidak hanya buah sistem ekonomi semata; melainkan juga buah sistem hukum, sistem politik, sistem budaya.²⁵

G. Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan gambaran suatu bagang yang digunakan untuk mrnggambarkan bagaimana posisi judul yang ingin diteliti melalui bagang yang dilakukan berbagai analisa yang dilakukan peneliti yang ingin memaparkan objek yang akan diteliti. Adapun gambaran tentang kerangka fikir, sebagai berikut



Berdasarkan kerangka pikir diatas menjelaskan bahwa dalam penelitan ini ingin meneliti peran dari toko kelontong dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Kelurahan Rampoang Kecamatan Bara Kota Palopo.

²⁵ <http://makassar.tribunnews.com/2012/12/14/konsep-kesejahteraan-dalam-islam>.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis Penelitian

Untuk mengembangkan penelitian ini, digunakan desain penelitian kualitatif, yang dimaksud dengan penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian ini berusaha menguraikan menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.²⁶ Data ini berusaha menguraikan pemecahan masalah yang ada berdasarkan data uji persyaratan dan interpretasi hasil penelitian.

Metode kualitatif adalah suatu penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan dan menganalisa fenomena, aktivitas sosial, sikap, kepercayaan, persepsi, pemikiran yang secara individual maupun kelompok.²⁷

Berdasarkan hal di atas, untuk memperoleh hasil penelitian yang lebih terarah, maka desain penelitian ini disusun melalui tiga tahap, yaitu tahap persiapan, tahap pengumpulan data berupa observasi, dan wawancara, tahap pengelolaan data yang menyangkut pengklasifikasian data dan penyusunan hasil penelitian.

2. Pendekatan Penelitian

²⁶ Robert B. Dugan Steven J Taylor, *Kualitatif Dasar-Dasar Penelitian*, (Cet. I; Surabaya: Usaha Nasional, 1993), h. 30.

²⁷ Nana Syaodih Sukmadinata. *Metode penelitian pendidikan*. (cet. III; Bandung: PT. Remaja Rosdakarya), h. 60.

Menurut Sugiyono dalam penelitian terdapat beberapa pendekatan yang digunakan sebagai berikut:

- a. Pendekatan yuridis, yaitu suatu jenis pendekatan menganalisis ketentuan yang berlaku, kemudian dikaitkan dengan masalah yang dibahas.
- b. Pendekatan sosiologis, yaitu suatu jenis pendekatan yang menyelidiki apakah konsep yang ditawarkan itu sesuai dengan kondisi objektif masyarakat atau ada alternatif lain kearah perubahan masyarakat.
- c. Pendekatan historis, yaitu melihat kembali sejarah yang terjadi pada kondisi yang ada.
- d. Pendekatan empris, penulis memaparkan pembahasan berdasarkan pengalaman yang ada.
- e. Pendekatan teologis diterjemahkan sebagai upaya memahami atau meneliti agama dengan menggunakan kerangka ilmu ketuhanan yang bertolak dari suatu keyakinan bahwa wujud empirik dari suatu keagamaan dianggap sebagai yang paling benar dibandingkan dengan yang lainnya.
- f. Pendekatan filosofis digunakan untuk memahami berbagai bidang lainnya selain agama. Misalnya adanya filsafat hukum Islam, filsafat sejarah, filsafat kebudayaan, filsafat ekonomi, dan lain sebagainya. ²⁸

Dalam hal ini penulis menggunakan dua jenis pendekatan sebagai berikut:

- a. Pendekatan yuridis, yaitu suatu jenis pendekatan menganalisis ketentuan yang berlaku, kemudian dikaitkan dengan masalah yang dibahas.

²⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D*, (cet. VII; t.tp : CV Alfabeta, 2009), h. 26.

- b. Pendekatan sosiologis, yaitu suatu jenis pendekatan yang menyelidiki apakah konsep yang dilaksanakan itu sesuai dengan kondisi objektif masyarakat atau alternatif lain ke arah perubahan masyarakat.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana peneliti melakukan kegiatan penelitian untuk memperoleh data-data yang diperlukan. Lokasi penelitian ini dilakukan di Kota Palopo Kecamatan Bara Kelurahan Rampoang pada penjual sembako atau kios kelontong.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian atau informan dalam penelitian ini adalah para penjual sembako atau kios kelontong yang ada di Kelurahan Rampoang, Kecamatan Bara, Kota Palopo.

D. Sumber Data

1. Sumber Primer

Sumber primer adalah data yang diperoleh oleh peneliti berdasarkan hasil observasi (pengamatan), kuesioner (angket), dan interview (wawancara) langsung di lapangan serta hasil kajian pustaka dengan membaca literatur-literatur yang berkaitan dengan penelitian.²⁹

Sumber primer yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data yang diambil langsung dari objek penelitian pada usaha warung sembako atau kios kelontong.

2. Sumber Sekunder

²⁹ Moh. Nazir., "*Metode Penelitian*", (Cet. VI ; Bogor Selatan : Ghalia Indonesia, 2005), h. 92.

Sumber sekunder adalah data yang diperoleh peneliti berdasarkan hasil evaluasi terhadap sumber, keadaan data dan juga peneliti harus menerima limitasi-limitasi dari data tersebut.³⁰

Sumber sekunder dalam penelitian ini yaitu data yang diambil dari kajian-kajian teori dan karya tulis ilmiah yang relevan dengan masalah yang akan diteliti.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data untuk proses penulisan skripsi ini, penulis menggunakan 2 (dua) metode, sebagai berikut:

a. Metode *library research*

Proses pengumpulan data dengan menggunakan berbagai literatur buku, majalah, dan internet yang ada kaitannya dengan pembahasan masalah.

b. Metode *field research*

Metode pengumpulan data yang dilakukan secara langsung dilapangan (objek penelitian), dengan menggunakan observasi, kuesioner, dan wawancara.

1. Observasi (pengamatan)

Pengamatan adalah alat pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistemik gejala-gejala yang diselidiki.³¹

³⁰ *Ibid*, h. 94.

Namun metode observasi memiliki kekurangan dan kelebihan sebagai berikut:

a. Kekurangan Observasi

- 1) Banyak kejadian-kejadian yang tidak dapat dicapai dengan observasi langsung, misalnya kehidupan pribadi seseorang yang sangat rahasia. Bila observe tahu bahwa dia sedang diteliti, maka mereka akan menunjukkan sikap, atau sengaja menimbulkan kesan yang lebih baik atau jelek terhadap observer.
- 2) Setiap kejadian tidak selalu dapat diramalkan sebelumnya, sehingga menyulitkan observer. Demikian pula untuk menunggu timbulnya reaksi yang dibuat seringkali tidak dapat secara spontan, bahkan kadang-kadang harus menunggu waktu yang panjang sekali, sehingga membosankan.
- 3) Seringkali tugas observasi terganggu, karena adanya peristiwa-peristiwa yang tidak diduga-duga terlebih dahulu, misalnya keadaan cuaca buruk dan lain-lain.
- 4) Observasi seringkali mengalami kesulitan di dalam mengumpulkan bahan-bahan yang diperlukan, karena kejadian-kejadian itu adakalanya sangat pendek waktu berlangsungnya kejadian itu, bahkan ada pula yang terjadi serempak di beberapa tempat.

b. Kelebihan Observasi

³¹ Cholid Narbuko, Abu Achmadi, "*Metodologi Penelitian*", (Cet. XII ; Jakarta : PT Bumi Aksara, 2012), h. 70.

- 1) Observasi merupakan alat langsung untuk meneliti bermacam-macam gejala. Banyak aspek-aspek tingkah laku manusia yang hanya dapat diamati melalui observasi langsung.
- 2) Bagi seseorang yang selalu sibuk, lebih tidak berkeberatan untuk diamat-amati, daripada mengisi jawaban-jawaban dalam kuesioner.
- 3) Dapat mencatat serempak dengan terjadinya sesuai gejala.³²

2. *Interview* (wawancara)

Wawancara adalah proses Tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dalam mana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan.³³ Dewasa ini teknik wawancara banyak dilakukan di Indonesia sebab merupakan salah satu bagian yang terpenting dalam setiap survai. Tanpa wawancara penelitian akan kehilangan informasi yang dapat diperoleh dengan bertanya langsung kepada responden. Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan para pelaku usaha warung sembako atau kios kelontong.

Ada dua jenis wawancara sebagai berikut :

a. Menurut prosedurnya

1) Wawancara bebas (wawancara tak terpimpin)

Wawancara bebas adalah proses wawancara dimana *interviewer* tidak secara sengaja mengarahkan tanya jawab pada pokok-pokok persoalan dari fokus penelitian

³² *Ibid*, h. 75.

³³ *Ibid*, h. 83.

dan *interviewer*. Dalam banyak hal wawancara bebas akan lebih mendekati pembicaraan bebas atau *free talk*, sehingga menemukan kualitas wawancara. Adapun kelemahan-kelemahannya antara lain:

- a) Kualitas datanya rendah
- b) Tak dapat digunakan untuk pengecekan secara mendalam
- c) Mekan waktu terlalu lama
- d) Hanya cocok untuk penelitian eksploratif

2) Wawancara terpimpin

- a) Wawancara ini juga disebut dengan *interview guide*. *Controlled interview* atau *structured interview*, yakni wawancara yang menggunakan panduan pokok-pokok masalah yang diteliti. Ciri pokok wawancara terpimpin ialah bahwa pewawancara terikat oleh suatu fungsi bukan sebagai pengumpul data relevan dengan maksud penelitian yang telah dipersiapkan, serta ada pedoman yang memimpin jalannya tanya jawab. Dengan adanya pedoman atau panduan pokok-pokok masalah yang akan di selidiki akan memudahkan dan melancarkan jalannya wawancara. Adapun kelemahan-kelemahan wawancara terpimpin sebagai berikut: Bila pokok-pokok masalah disusun dalam daftar pertanyaan yang lebih detail, hingga menyerupai angket.
- b) Bila suasana hubungan antara pewawancara dan yang diwawancarai terlalu formal, jadi akan kaku kurang luwes.

Adapun kelebihan-kelebihan wawancara terpimpin:

- Keseragaman pertanyaan akan memudahkan penelitian untuk membandingkan jawaban pada *interview* untuk diambil kesimpulan.

- Pemecahan problem akan lebih mudah diselesaikan.
- Memungkinkan analisa kuantitatif disamping kualitatif.
- Kesimpulannya lebih *reliable*.

3) Wawancara bebas terpimpin

Wawancara bebas terpimpin merupakan kombinasi antara wawancara bebas dan terpimpin. Jadi pewawancara hanya membuat pokok-pokok masalah yang akan di teliti, selanjutnya dalam proses wawancara berlangsung mengikuti situasi pewawancara harus pandai mengarahkan yang di wawancarai apabila ternyata ia menyimpang. Pedoman *interview* berfungsi sebagai pengendali jangan sampai proses wawancara kehilangan arah.

a. Menurut sasaran penjawabnya

1) Wawancara perorangan

Wawancara kelompok adalah apabila proses tanya jawab tatap muka itu berlangsung secara langsung anantara pewawancara dengan orang yang diwawancarai. Cara ini akan mendapatkan data yang lebih intensif.

2) Wawancara kelompok

Wawancara kelompok adalah apabila proses *interview* itu berlangsung sekaligus dua orang pewawancara atau lebih menghadapi dua orang atau lebih yang di wawancarai. Wawancara kelompok sangat berguna sebagai alat pengumpulan data yang sekaligus difungsikan sebagai *check cross check*. Wawancara kelompok juga

akan menjadi alat untuk memperoleh informasi yang luas dan lengkap tentang hubungan sosial dan aksi reaksi pribadi dalam hubungan sosial.³⁴

3. Dokumentasi

Yaitu dokumen berupa data tertulis yang mengandung keterangan serta penjelasan dan sudah di simpan atau di dokumentasikan. Metode ini sangat di perlukan untuk melengkapi data-data atau informasi yang diperlukan.

F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Setelah mengumpulkan data maka dilakukan suatu analisis yang merupakan hal terpenting dalam metode ilmiah yang berguna untuk memecahkan masalah. Analisis data meliputi kegiatan meringkas data yang telah dikumpulkan menjadi suatu jumlah yang dapat dikelola.

Data yang dikumpulkan lewat referensi atau kepustakaan dianalisis dengan:

1. Teknik induktif

yakni teknik analisa data yang bertitik tolak dari teori pengetahuan yang bersifat khusus kemudian menarik kesimpulan yang bersifat umum.³⁵

2. Teknik deduktif

yaitu satu bentuk penganalisaan data yang bersifat umum kemudian menarik kesimpulan yang bersifat khusus.³⁶

³⁴ *Ibid*, h. 86.

³⁵ Sutisno Hadi, *Metodologi Penelitian Research*, (Cet. II; Yogyakarta: UGM, 1997), h.66

³⁶ *Ibid*, h. 67.

3. Teknik komparatif

yaitu menganalisa data dengan cara mengadakan perbandingan dari data atau pendapat para ahli tentang masalah yang berhubungan dengan pembahasan dan kemudian menarik satu kesimpulan.³⁷

³⁷ Winamo Surachman, *Desain Tehnik Research*, (Bandung: Tarsito, 1997), h. 137

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Singkat Kota Palopo

Kota Palopo ini dulunya bernama Ware' yang dikenal dalam Epik La Galigo. Nama "Palopo" ini diperkirakan mulai digunakan sejak tahun 1604, bersamaan dengan pembangunan Masjid Jami' Tua. Kata "Palopo" ini diambil dari kata bahasa Bugis-Luwu. Artinya yang pertama adalah penganan yang terbuat dari ketan, gula merah, dan santan. Yang kedua berasal dari kata "Palopo'i", yang artinya tancapkan atau masukkan. "Palopo'i" adalah ungkapan yang diucapkan pada saat pemancangan tiang pertama pembangunan Masjid Tua. Dan arti yang ketiga adalah mengatasi.³⁸

Palopo dipilih untuk dikembangkan menjadi ibu kota Kesultanan Luwu menggantikan Amassangan di Malangke setelah Islam diterima di Luwu pada abad XVII. Perpindahan ibu kota tersebut diyakini berawal dari perang saudara yang melibatkan dua putera mahkota saat itu. Perang ini dikenal dengan Perang Utara-Selatan. Setelah terjadinya perdamaian, maka ibu kota dipindahkan ke daerah di antara wilayah utara dan selatan Kesultanan Luwu.

Kota dilengkapi dengan alun-alun di depan istana, dan dibuka pula pasar sebagai pusat ekonomi masyarakat. Lalebbata menjadi pusat kota kala

³⁸ <https://id.m.wikipedia.org/wiki/asal-usul-kota-palopo>, (diakses pada tanggal 20 Desember 2018, pukul 10.00).

itu. Dalam kajian M. Irfan Mahmud, pusat kota ini melingkar seluas kurang lebih 10 ha, yang meliputi kampung Amassangan dan Malimongan.

Dalam perkembangannya, maka perlahan-lahan Palopo meluaskan wilayahnya dengan terbukanya kluster kampung tingkat kedua, yakni Surutanga. Luasan wilayah kluster kedua ini sekitar 18 ha, dan diyakini dulunya menjadi pemukiman rakyat dengan aktifitas sosial-ekonomi yang intensif. Menurut penelitian, diduga bahwa Kampung Surutanga ini dihuni hampir semua golongan rakyat. Dengan lokasi yang dekat dengan pantai dan areal persawahan, maka sebagian besar masyarakat Surutanga saat itu bekerja sebagai nelayan dan petani. Pada konteks awal perkembangan Palopo ini, batas kota diyakini berada melingkar antara makam Jera' Surutanga di selatan, makam Malimongan di sisi barat, dan makam raja Lokkoe di utara Sungai Boting.

Perkembangan Palopo kemudian dilanjutkan dengan tumbuhnya Kampung Benturu sebagai kluster tingkat ketiga seluas 5 ha. Pemukiman Benturu kala itu dilingkungi benteng pertahanan yang terbuat dari tanah menyerupai parit. Tinggi rata-rata dinding benteng 2 meter dan lebar rata-rata 7 meter. Panjang benteng tidak kurang 5 kilometer menghadap pantai. Benteng ini disebut Benteng Tompotikka, yang bermakna "tempat matahari terbit". Lokasi benteng ini diyakini berada di sekitar Kompleks Perumahan Beringin Jaya. Kala itu, dalam areal benteng ini terdapat jalan setapak sepanjang 1500 meter yang membujur timur-barat. Namun demikian, Kampung Benturu ini diyakini tidak sezaman dengan Surutanga dan

Lalebbata. Benteng diperkirakan dibangun pada abad XIX untuk persiapan menghadapi Belanda.

2. Kota Palopo Pada Masa Kolonial

Dalam catatan Gubernur Celebes tahun 1888, DF Van Braam Morris, pada saat itu di Palopo ada sekitar 21 kampung dengan jumlah bangunan rumah sebanyak 507 buah. Di era itu, Tappong menjadi wilayah paling padat dengan 100 rumah, lalu Ponjalae 70 rumah dan Amassangan 60 rumah. Total penduduk Palopo kala itu ditaksir sebanyak 10.140 jiwa. Jumlah ini belum termasuk penduduk di wilayah Pulau Libukang yang mencapai 400 jiwa. Keduapuluh satu kampung tersebut adalah: Tappong, Mangarabombang, Ponjalae, Campae, Bonee, Parumpange, Amassangan, Surutanga, Pajalesang, Bola sadae, Batupasi, Benturu, Tompotikka, Warue, Songka, Penggoli, Luminda, Kampungberu, Balandai, Ladiadia dan Rampoang.³⁹

Dari catatan Morris ini, bisa ditarik kesimpulan sederhana bahwa saat itu memang Palopo sudah memperlihatkan sebuah ciri masyarakat urban. Hal itu ditandai dengan pemusatan penduduk yang lebih intensif dibandingkan daerah lain di wilayah Kerajaan Luwu. Menurut M. Irfan Mahmud, masyarakat dari Toraja dan Luwu bagian utara mulai menghuni Kota Palopo dengan menempati lahan bekas makam di Luminda dan separuh lahan persawahan sebagai kelanjutan pemukiman di tepi Sungai Boting.

³⁹ <https://id.m.wikipedia.org/wiki/kota-palopo-masa-kolonial>, (diakses pada tanggal 20 Desember 2018, pukul 10.00).

Kedatangan atau migrasi masyarakat Toraja dan Luwu bagian utara ini tentu didorong oleh sebuah harapan. Bagi mereka, selain menjadi bantuan untuk pertahanan militer kerajaan Luwu, Palopo juga dianggap lebih memberi harapan atas kehidupan yang lebih baik atas diri mereka.

Ciri masyarakat urban ini ditegaskan lagi dengan terbangunnya infrastruktur pada masa kolonial. Belanda mulai membangun Palopo pada tahun 1920. Oleh pemerintah colonial, alun-alun kerajaan dibangun pasar dan rumah jabatan pegawai Belanda. Istana Datu Luwu yang terbuat dari kayu dirombak dan digantikan dengan bangunan berarsitektur Eropa. Didirikan pula sekolah, asrama militer, rumah sakit dan gereja di sisi barat istana. Selain itu, pembangunan pelabuhan dan gudang di bagian timur merangsang tumbuhnya pemukiman baru. Banyak lahan rawa pantai diubah menjadi pemukiman. Demikian pula di bagian barat, yang mana lahan persawahan mulai beralih fungsi menjadi pemukiman. Daerah-daerah tersebut antara lain adalah Sempowae, Dangerakko, Pajalesang dan Boting.

3. Kota Palopo Pada Masa kemerdekaan

Perkembangan Palopo mengalami pasangsurut akibat insiden 23 Januari 1946 dan pemberontakan DI/TII. Pembangunan kembali bergairah ketika Abdullah Suara menjabat Bupati Luwu kala itu. Ia membangun banyak infrastruktur seperti Masjid Agung Luwu-Palopo, kantor Bupati Luwu (yang habis terbakar akibat rusuh pilkada beberapa waktu lalu), rumah jabatan Bupati (Saokotae), hingga Pesantren Modern Datok Sulaiman. Hal ini

menjadikan Palopo sebagai ibu kota Kabupaten Luwu mulai menjadi mercusuar ekonomi di utara Sulawesi Selatan. Perlahan tetapi pasti, peningkatan status Kota Administratif (kotif) kemudian disandang di 4 Juli 1986 berdasarkan Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 42 Tahun 1986. Seiring dengan perkembangan zaman, tatkala gaung reformasi bergulir dan melahirkan UU Nomor 22 Tahun 1999 dan PP Nomor 129 Tahun 2000, telah membuka peluang bagi kota administratif di seluruh Indonesia yang telah memenuhi sejumlah persyaratan untuk dapat ditingkatkan statusnya menjadi sebuah daerah otonom.⁴⁰

Ide peningkatan status Kotif Palopo menjadi daerah otonom bergulir melalui aspirasi masyarakat yang menginginkan peningkatan status kala itu, yang ditandai dengan lahirnya beberapa dukungan peningkatan status Kotif Palopo menjadi Daerah Otonom Kota Palopo dari beberapa unsur kelembagaan penguat

Sebagian besar suku yang mendiami daerah ini meliputi Suku Bugis, Jawa, dan Konjo Pesisir dan sebagian kecil meliputi Suku Toraja, Minangkabau, Batak, dan Melayu. Islam adalah salah satu mayoritas agama yang dianut sebagian besar masyarakat Kota Palopo. Sedangkan Kristen, Katolik, Hindu, Buddha, dan Kong Hu Cu dianut oleh sebagian kecil

⁴⁰ <https://id.m.wikipedia.org/wiki/kota-palopo-masa-kemerdekaan>, (diakses pada tanggal 20 Desember 2018, pukul 10.00).

masyarakat di Kota Palopo. Berikut jumlah penduduk menurut agama/kepercayaan:⁴¹

- Islam : 125.047 jiwa
- Protestan : 19.623 jiwa
- Katolik : 2.149 jiwa
- Budha : 324 jiwa
- Hindu : 483 jiwa
- Khonghucu : 3 jiwa
- Lain-lain : 303 jiwa

4. Letak Geografis

Kota Palopo yang dibentuk berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2002 tanggal 10 April 2002 tentang Pembentukan Kabupaten Mamasa dan Kota Palopo di Provinsi Sulawesi Selatan terletak pada 02°53'15" - 03°04'08" LS dan 120°03'10" - 120°14'34" BT dengan batas administratif sebagai berikut:

- Utara : Kecamatan Walenrang, Kabupaten Luwu
- Selatan : Kecamatan Bua, Kabupaten Luwu
- Barat : Kecamatan Walenrang dan Kecamatan Basesang Tempe
Kabupaten Luwu
- Timur : Teluk Bone

⁴¹ https://id.m.wikipedia.org/wiki/Letak_Geografis_Kota_Palopo, (diakses pada tanggal 20 Desember 2018, pukul 10.00).

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Prospek usaha penjual sembako di kelurahan rampoang, kecamatan bara, kota paopo

Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan salah satu peluang usaha yang dengan keuntungan yang cepat. Dalam penelitian ini, usaha yang dimaksud oleh penulis yaitu *Livelihood Activitie*. Maksudnya adalah usaha kecil menengah yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sector informal. Toko atau kios-kios penjualan bahan konsumsi inilah yang menjadi objek dalam penelitian ini.

Mengenai peran UKM dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat yakni dimana 70% merupakan jumlah keseluruhan UMKM yang ada di Indonesia. Dari jumlah UMKM tersebut dimana masyarakat memulai usahanya karena adanya desakan ekonomi bukan karena mereka memiliki produk yang unik atau keterampilan pada bidang tertentu.

Jumlah UMKM tersebut dapat dikatakan bahwa usaha tersebut merupakan usaha yang mampu memberikan pendapatan yang lebih bagi masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hidup seperti, kebutuhan primer, sekunder dan tertier.

Ketika terpenuhinya ketiga kebutuhan tersebut maka dapat dikatakan bahwa masyarakat tersebut sudah mengalami kesejahteraan. Dari fenomena yang ada bahwa masyarakat di Kelurahan Rampoang, Kecamatan Bara, Kota

Palopo yang merintis usaha kecil tersebut telah memiliki atau memenuhi ketiga kebutuhan tersebut.

Disamping itu, para pelaku UKM tidak boleh lengah dari omset pendapatan tersebut, karena dewasa ini telah banyak muncul tempat perbelanjaan yang modern yaitu Minimarket yang saat ini telah menjamur di Kota Palopo. Dengan kemunculan Minimarket ini, pelaku UKM harus memiliki strategi khusus agar omset pendapatan tidak menurun. Ketika omset pendapatan UKM menurun secara tidak langsung akan mempengaruhi terpenuhinya ketiga kebutuhan tadi, yang akan mengakibatkan hilangnya kesejahteraan bagi para pelaku UKM tersebut.

Adapun hasil wawancara yang di dapat adalah sebagai berikut :

Menurut ibu Andri pedagang kios kelontong, saya memulai usahanya dari 5 tahun yang lalu memilih untuk mebuca usaha kioa kelontong karena saya merasa bahwa tempat ini cocok digunakan dan tempat ini strategis, apalagi tepat poros perumahan berada di depan kios, saya memulai kios ini dengan modal kurang lebih 100 juta. Keuntungan yang bisa saya dapatkan saat ini mencapai 10 juta /bulan bersih, Alhamdulillah berkat keuntungan yang saya dapat saya bisa memperbanyak barang dagangan saya dan utang modal di bank bisa lunas.⁴²

Jadi ibu andri mengambil pinjaman untuk memulai usaha dan keuntungan yang di dapatnya membuat ibu andri ini bisa melunasi pinjaman modal.

Adapun hasil wawancara dari ibu Handayani dia mengatakan bahwa;

⁴² Ibu Andri, *wawancara*, tanggal 18 november 2018

Saya memulai usaha ini dari orang tua dan memberikan saya kepercayaan untuk mengelolanya, saya pegang usaha ini baru ada sekitar 5 bulan. Alhamdulillah saya bisa mendapat keuntungan kira-kira 300 ribu bersih perhari. Duluhnya suami saya tukang batu tapi bapak saya menyuru saya melanjutkan usaha ini karena gaji suami saya hanya cukup dipake usaha ini ya lebih dari cukup membelih keperluan sehari-hari. Bahkan bisa di pake membeli keperluan lain atau di pake menabung.⁴³

Jadi suami ibu Handayani ini duluhnya adalah buru bangunan, namun perekonomiannya belum mencukupi sehingga ada dorongan untuk berwira usaha

Menurut ibu Rita, saya usaha kios karena gaji suami saya tidak cukup dipake keperluan dapur dan uang jajan anak saya kesekolah, cumin dulu yang kasih jajan anak saya itu tantenya yang kerja di kantor. Tapi karena tantenya sudah ambil perumahan maka saya harus cari cara agar anak saya bisa bawah jajan. Nah ini mi usaha saya, kemarin saya pinjam uang di koprasinya sekitar 3 juta, ya keuntungannya saya tidak tau berapa perbulan tapi sehari bisa 300 ribu harga jualan tpi blum bersih. Itu mi keuntungan separuh saya pake bayar koprasinya.⁴⁴

Jadi ibu rita membuka usaha sampingan ini karena memang perekonomiannya yang tidak memadai, di tambah lagi anak yang duduk di bangku sekolah.

Menurut pak H. Ahmad Mansyur, saya mulai menjual disini sekitar tahun 1990. Di sini dulu masih kurang penjual bahkan biasa keuntungan saya menjual di tambahkan sebagian untuk modal. Tapi sekarang malah berkurang karena sudah banyak mi penjual-penjual yang ada. Dulu modal saya kalau tidak salah 1,5 juta. Wah dulu uang segitu susah di cari. Sampai-sampai untung saya itu biasanya 300 sampai 500 ribu. Nah sekarang kalau untung

⁴³ Ibu Handayani, *Wawancara*, tanggal 23 november 2018.

⁴⁴ Rita, *wawancara*, tanggal 23 november 2018

segitu kaga cukup pake buat makan. Sebelum saya pensiun dari dinas kehutanan saya sempat membeli itu mobil nah itu dulu bolak balik di pake ambil barang kalau kampasnya lambat datang. Sekarang ini kalau mau ambil barang biasanya anak saya yang pergi naik motor karena barang yang diambil sudah sedikit tidak sama dulu banyak. Gaji kehutana dulu itu ya lumayan tapi karena anak dan cucu saya sudah ada yaaa harus usaha, nah ini lah usaha yang di pake tambah-tambah keperluan. Dulu itu kalau cumin mau andalkan gaji untuk beli rumah tidak cukup tapi setelah ada usaha ini ya sedikit-sedikit menabung, pake beli ini rumah.⁴⁵

Pak H Ahmad Mansyur membuka usahanya sejak dari dia menjadi pegawai dinas kehutanan untuk membantu perekonomiannya.

Menurut Rika, modal saya 3 juta dan untung basa itu 100 sampai 150 ribu bersih. Kan saya cewek jadi dulu kan tidak pegang uang hanya minta sama orang tua, tapi sekarang bisa mandiri. Uang 3 juta kemarin pake modal orang tua sudah diganti dari hasil jualan ini.⁴⁶

Rika adalah seorang cewek yang mempunyai usaha kiosnya ini hanya untuk memenuhi keperluan pribadinya.

Menurut pak adi jaya, saya kerja di bank, saya usaha karena saya kenna struk. Sudah 9 bulan, gaji ya masih jalan cuman tunjangannya tidak. Modal usaha ini sekitar 3 sampai 4 juta, barang laku biasa 300 ribu, keuntungan di ambil 20% dari harga jual. Kalau tidak salah sih ya sekitar 60 ribu untung. Lumayan pake beli ikan sama sayur.⁴⁷

⁴⁵ Ahmad Mansyur, *Wawancara*, tanggal 18 November 2018.

⁴⁶ Rika, *wawancara*, tanggal 20 November 2018

⁴⁷ Adi Jaya, *wawancara*, tanggal 24 November 2018

Adapun kesimpulan dari peran usaha kecil menengah warung sembako dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat yaitu di mana rata-rata masyarakat selaku pemilik usaha warung sembako mengatakan bahwa usaha ini mampu memberikan pendapatan yang lebih di bandingkan sebelum melakukan usaha ini, meskipun dalam tingkat kesejahteraan hanya sebagian pemilik usaha yang baru mencapai tingkatan tersebut dalam artian pemilik usaha yang sudah lama melakukan usaha ini.

2. Bagaimana strategi usaha kecil menengah penjual sembako di kelurahan rampoang, kecamatan bara, kota palopo dalam meningkatkan keuntungan.

Pengembangan usaha adalah ” Tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha “.

Sedangkan untuk usaha yang berskala besar dan mapan, terutama di bidang teknologi industri yang terkait “Pengembangan usaha” istilah yang sering mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain, atau perusahaan pihak ketiga.

Dalam hal ini perusahaan dapat memanfaatkan satu sama lain keahlian , teknologi atau kekayaan intelektual untuk memperluas kapasitas mereka untuk mengidentifikasi, meneliti, menganalisis dan membawa ke pasar bisnis baru dan produk baru, pengembangan bisnis berfokus pada

implementasi dari rencana bisnis strategis melalui ekuitas pembiayaan, akuisisi / divestasi teknologi, produk, dan lain – lain

Dalam menghadapi persaingan dunia usaha yang semakin ketat, kita dituntut untuk dapat mengembangkan usaha , supaya usaha kita dapat maju dan besar serta menjadi pengusaha yang sukses. Definisi pengembangan usaha itu sendiri adalah terdiri dari sejumlah tugas dan proses yang pada umumnya bertujuan untuk mengembangkan dan mengimplementasikan peluang pertumbuhan. Tetapi pada kenyataanya untuk mengembangkan usaha yang pada awalnya dimulai dari nol besar atau baru memulai usaha sangatlah sulit.⁴⁸

a. Hambatan Dalam Pengembangan Usaha

Banyak hambatan – hambatan yang dihadapi seperti kekurangan modal, tenaga kerja yang ahli atau terampil, kinerja keuangan usaha yang buruk , dan sebagainya . Tetapi hambatan- hambatan itu semua dapat diatasi dengan cara mengembankan dan menerapkan strategi pengembangan usaha yang baik . Pengembangan usaha bukan saja dibarengi dengan modal yang banyak atau tenaga kerja yang terampil , tetapi juga harus dibarengi dengan niat dari diri kita sendiri. Dengan niat yang sungguh – sungguh kita bisa mengembangkan usaha kita menjadi lebih besar. Jika tidak mengembangkan usaha kita menjadi lebih besar. Jika tidak mengembangkan usaha dengan sungguh – sungguh maka sebaliknya usaha kita akan bangkrut.

⁴⁸[http://ilmuuntukibadah.blogspot.com/2016/05/bab7-strategi-pengembangan-usaha.html ?m=1](http://ilmuuntukibadah.blogspot.com/2016/05/bab7-strategi-pengembangan-usaha.html?m=1), (diakses pada tanggal 3 Januari 2019).

Cara lain yang harus dilakukan untuk dapat mengembangkan usaha dengan baik adalah dengan memberikan pendidikan meningkatkan keahlian kepada pengusaha (wirausaha) seperti memberi pelatihan workshop tentang pengembangan usaha , dan sebagainya. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan yang lebih kepada pengusaha terhadap pengembangan usaha yang baik.Dan perlu diingat bahwa pengembangan usaha itu merupakan bagian dari perencanaan pemasaran (marketing plan) oleh karena itu setiap pengusaha baik pengusaha kecil maupun besar harus mampu membuat marketing plan terlebih dahulu sebelum mengembangkan usahanya . Di dalam marketing plan itu dimuat hal- hal sebagai berikut seperti analisa situasi , tujuan pemasaran , anggaran pemasaran , kontrol / pengawasan terhadap pemasaran dan lain sebagainya.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha yang baik itu dimulai dari diri kita sendiri walaupun banyak menghadapi kendala – kendala dalam dunia usaha. Dan Faktor modal bukanlah menjadi hal yang terpenting dalam mengembangkan usaha tetapi strategi bagaimana kita sebagai pengusaha dapat mengembangkan usaha yang baik, sehingga usaha kita dapat bertahan lama dan tidak bangkrut. Dengan demikian Pengembangan usaha yang baik tidak lepas dari masukan atau informasi yang sifatnya membangun untuk pengusaha.

b. Strategi Dan Cara Pengembangan Usaha

Suatu usaha yang telah dikenal baik oleh banyak masyarakat dan menghasilkan laba disebut dengan usaha yang telah berkembang, usaha seperti itu yang ingin dicapai oleh semua pelaku usaha. Kita menyadari bahwa ketika kita telah berhasil dalam membangun/memulai suatu usaha baru, tantangan berikutnya adalah bagaimana strategi dan cara mengembangkan usaha yang kita miliki agar menghasilkan sesuatu sesuai dengan yang kita harapkan. Inti dan garis besar dari pengembangan usaha adalah pemasaran dan maksimalnya laba, ada beberapa hal yang bisa dilakukan dalam pemasaran dan pemaksimalan laba, berikut ini adalah strategi dan cara yang dapat kita lakukan dalam upaya untuk mengembangkan usaha :

1. Strategi dan cara yang pertama ini adalah dengan melakukan pengolahan terhadap produk yang dimiliki, kita bisa melakukan inovasi terhadap produk agar berbeda dan terlihat lebih menarik dari produk yang lainnya, ataupun kita bisa melakukan perbaikan terhadap produk agar dapat bersaing dengan produk-produk lain. Inti dari strategi dan cara mengembangkan usaha yang pertama ini adalah produk yang kita miliki tidak boleh kalah dan harus bisa bersaing dengan produk lainnya.
2. Strategi dan cara yang kedua ini adalah melakukan pengembangan dengan melakukan promosi/iklan secara konsisten, jika kita mengenalkan produk kita secara terus-menerus atau konsisten alhasil para konsumen tidak akan mudah melupakan merk produk yang kita tawarkan, dan diharapkan produk kita dapat menjadi pertimbangan para konsumen.

3. Strategi dan cara mengembangkan usaha yang ketiga adalah dengan memberikan harga yang terjangkau dan kompetitif, serta memberikan pelayanan yang maksimal terhadap konsumen/pelanggan. Jangan memberikan harga yang terlalu mahal, jangan terlalu rakus. Kita hanya perlu memastikan bahwa kita tidak mengalami kerugian, dan berikanlah pelayanan semaksimal mungkin kepada para konsumen maupun pelanggan agar mereka dapat menilai langsung keunggulan kinerja kita.
4. Strategi dan cara yang keempat adalah mencoba menjalin hubungan yang harmonis kepada para pihak internal maupun eksternal perusahaan. Pihak eksternal dapat meliputi para distributor, pemasok, ataupun para pelanggan, sedangkan pihak internal seperti para karyawan. Bisa kita bayangkan jika hubungan kita dengan mereka tidak harmonis, apa bisa urusan kita dapat berjalan lancar yang ujung-ujungnya menyangkut urusan usaha kita, saya rasa tidak.
5. Strategi dan cara mengembangkan usaha yang kelima adalah dengan berusaha keras, bersungguh-sungguh dan mau belajar. Ini yang harus kita lakukan jika ingin usaha yang telah kita rintis dengan susah payah dapat berkembang.

c. Tingkatan dalam Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha memiliki tingkat yang berbeda. Level atau tingkatan tersebut menjadi produk, komersial dan korporasi. Berikut adalah tingkatan – tingkatan yang ada pada pengembangan usaha yaitu :

1. Tingkat Produk

Pada level produk pengembangan usaha berarti mengembangkan produk atau teknologi baru. Meskipun tingkat pengembangan dapat berbeda dari perusahaan ke perusahaan. Tingkat perkembangan usaha dibagi menjadi satu kategori yaitu : Perkembangan incremental. Perkembangan Incremental adalah perkembangan yang meningkatkan fungsi yang ada platform atau teknologi, sementara pengembangan mengganggu atau terputus-putus benar-benar hal baru yang dikembangkan dari awal.

Misalnya dari pembangunan berkelanjutan adalah tambahan ekstensi untuk produk yang sudah ada seperti baru baru ini untuk sampo, kamera digital dengan pixel 5MIO untuk ponsel anda. Dalam kedua kasus platform ponsel, sampo dan mobile tetap sama.

2. Tingkat Komersial

Dalam contoh bentuk pengembangan usaha di tingkat komersial berarti berburu pelanggan baru di segmen pasar yang baru. Dengan demikian pekerjaan ini memerlukan individu yang secara psikologis kuat dan mampu menangani banyak masalah. Tingkat berikutnya dari pengembangan usaha komersial adalah saluran atau organisasi penjualan. Saluran atau organisasi penjualan dapat terdiri dari mitra dan agen seperti, distributor, pemegang lisensi, franchisee, atau cabang sendiri baik di nasional atau internasional. Pengembangan usaha komersial adalah tingkat rantai nilai. Pada pengembangan rantai nilai tingkat usaha adalah tentang mengembangkan penawaran produk secara keseluruhan. Pengembangan usaha /bisnis di perusahaan-perusahaan teknologi yang telah

mengembangkan platform yang harus diintegrasikan atau dikombinasikan dengan teknologi lain atau platform untuk membentuk seluruh produk. Seluruh produk umumnya terdiri dari beberapa teknologi untuk membuatnya menjadi hidup. Sebuah teknologi pada umumnya tidak dikembangkan oleh satu perusahaan tapi bersumber dari orang lain yang bertujuan untuk menghemat waktu dalam proses usaha .

3. Tingkat Korporasi

Fokusnya adalah bukan pada produk maupun komersial tetapi pada korporasi tingkatan usaha. Pada intinya tingkat pengembangan usaha ini adalah tentang merger & akuisisi (M & A), usaha patungan (JV), saham langsung investasi (DEI) dan aliansi strategis.

Ini berkaitan dengan analisa bisnis portofolio, keuangan perusahaan, hukum kontrak, hukum pajak, hukum sosial, anti kepercayaan hukum, manajemen perubahan, dan manajemen budaya

d. Unsur – Unsur Dalam Mengembangkan Usaha

Adapun unsur – unsur penting dalam mengembangkan usaha ada 2 yaitu:

1. Unsur yang berasal dari dalam (pihak internal) :
 - a). Adanya niat dari si pengusaha / wirausaha untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih besar.

- b). Mengetahui teknik memproduksi barang seperti berapa banyak barang yang harus diproduksi , cara apa yang harus digunakan untuk mengembangkan barang / produk , dan lain – lain.
 - c). Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukkan dan pengeluaran produk .
2. Unsur dari pihak luar (Pihak eksternal) :
- a). Mengikuti perkembangan informasi dari luar usaha.
 - b). Mendapatkan dana tidak hanya mengandalkan dari dalam seperti meminjam dari luar.
 - c). Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik / kondusif untuk usaha
- e. Aspek – Aspek Yang Diperhatikan Dalam Mengembangkan Usaha

Pengembangan usaha terdiri dari beberapa aspek seperti aspek strategi , manajemen pemasaran, dan penjualan, seperti :

- 1. Aspek strategi contohnya :
 - a. Meneliti jenis usaha baru dengan penekanan pada mengidentifikasi kesenjangan (yang ada dan / atau diharapkan) oleh konsumen .
 - b. Menciptakan pasar baru
 - c. Menciptakan produk baru dengan karakteristik yang menarik konsumen
- 2. Aspek manajemen pemasaran contohnya :
 - a. Menembus dan menguasai pangsa pasar .
 - b. Mengolah situasi / peluang pasar yang ada dengan teliti.

- c. Memasarkan produk dengan jaringan yang luas seperti impor produk ke luar negeri.
 - d. Membuat strategi pemasaran yang dapat membuat konsumen membeli produk kita , seperti memasang iklan , brosur, dan lain-lain.
3. Aspek penjualan contohnya :
- a. Memberikan saran tentang perancangan dan menegakkan kebijakan penjualan dan proses tindak lanjut penjualan .
 - b. Banyak volume produk yang akan dijual.
 - c. Tingkat keamanan dalam proses penjualan barang.
 - d. Menjual produk dengan harga yang terjangkau dan memiliki kualitas yang baik.

Adapun cara atau strategi yang harus dilakukan oleh para pelaku UKM yaitu:

1. Bersahabat dengan pelaku UKM lainnya

Maksudnya adalah para pelaku UKM harus saling bekerja sama antara pelaku UKM satu dengan yang lainnya agar bersatu dalam menghadapi persaingan dengan minimarket tersebut. Karena strategi inilah yang paling utama yang harus dilakukan sebelum melakukan strategi selanjutnya.

2. Harga rendah

Maksudnya ialah para pelaku UKM harus mematok harga jualan mereka di bawah atau setara dengan harga yang ada di Minimarket tersebut. Karena salah satu daya tarik para pelanggan untuk berbelanja di suatu tempat adalah karena harganya yang murah.

3. Memperbanyak produk

Salah satu strategi dalam menghadapi Minimarket yang telah menjamur tersebut adalah dengan cara memperbanyak produk jualan. Meskipun tidak dapat dipungkiri bahwa stok produk yang ada di Minimarket tersebut lebih banyak dibanding produk yang ada di toko atau kios kelontong. Setidaknya produk yang dijual setara dengan Minimarket tersebut.

4. Memperindah toko

Maksudnya pelaku UKM membuat toko atau kios yang dapat membuat para pelanggan tertarik dengan cara membuat deretan lemari panjang layaknya Minimarket serta menata rapi produk-produk tersebut.

Adapun hasil penelitian yang di dapat adalah sebagai berikut :

Menurut ibu Andri pedagang kios kelontong, masalah tempat paling penting terutama yang paling bagus itu seperti jalan-jalan poros atau jalan besar seperti ini. Ia dong kalau tempat barang harus di kasih rapi biar pembeli nyaman dan gampang carinya.⁴⁹

Jadi tempat dan kenyamanan adalah pilihan target pembeli. Dimana penjual harus menyusun rapi barang dagangannya.

Adapun penelitian dari ibu Handayani dia mengatakan bahwa;

Kami selaku pengusaha harus berpikir bagaimana caranya agar pelanggan bisa nyaman, caranya itu adalah berbuat baik dan menyusunnya biar mudah di dapat oleh pembeli.⁵⁰

⁴⁹ Ibu Andri, *Wawancara*, 18 November 2018

⁵⁰ Handayani, *wawancara*, tanggal 23 November 2018

Jadi strategi yang di gunakan ibu handayani adalah ramah dan menyusun rapi barang dagangannya sehingga calon pembeli bisa nyaman dan mudah memilihnya.

Menurut pak H. Ahmad Mansyur, saya mulai menjual disini sekitar tahun 1990. Di sini duluh masih kurang penjual bahkan biasa keuntungan saya menjual di tambahkan sebagian untuk modal. caranya agar meningkat ya saya sudah membuka usaha depot air minum biar depot air ini bisa membantu kios untuk memenuhi keperluan, karna gaji pensiun itu sudah tidak seberapa mi.⁵¹

Jadi yang membantu agar usaha tetap berjalan meski agak menurun, maka harus ada jenis usaha yang baru di buka agar dapat membantu tetap berjalan (tidak mati).

Menurut pak adi jaya, kita sebagai pengusaha harus rama, dan membuat pembeli nyaman, apa lagi di sini itu kebanyakan anak-anak kecil jadi warung saya ini kebanyakan keroppo, gula-gula dan minuman yang seribu.⁵²

Berdasarkan pembahasan di atas maka kesimpulan dari strategi pengembangan usaha warung sembako dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat yaitu :

1. Pengolahan terhadap produk yang dimiliki,
2. Melakukan promosi/iklan secara konsisten.
3. Memberikan harga yang terjangkau dan kompetitif, serta memberikan pelayanan yang maksimal terhadap konsumen/pelanggan.

⁵¹ Ahmad Mansyur, *wawancara*, 18 November 2018.

⁵² Adi Jaya, *wawancara*, tanggal 24 November 2018

4. Menjalin hubungan yang harmonis kepada para pihak internal maupun eksternal perusahaan.
5. Berusaha keras, bersungguh-sungguh dan mau belajar.

BAB V

KESIMPULAN

A. *Kesimpulan*

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya , maka penulis menarik beberapa kesimpulan, yaitu sebagai berikut :

1. Prospek usaha kecil menengah penjual sembako berperan aktif dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat yaitu di mana rata-rata masyarakat selaku pemilik usaha warung sembako mengatakan bahwa usaha ini mampu memberikan pendapatan yang lebih di bandingkan sebelum melakukan usaha ini, meskipun dalam tingkat kesejahteraan hanya sebagian pemilik usaha yang baru mencapai tingkatan tersebut dalam artian pemilik usaha yang sudah lama melakukan usaha ini.
2. strategi pengembangan usaha penjual sembako dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat yaitu :
 - a. Pengolahan terhadap produk yang dimiliki.
 - b. Melakukan promosi/iklan secara konsisten.
 - c. Memberikan harga yang terjangkau dan kompetitif, serta memberikan pelayanan yang maksimal terhadap konsumen/pelanggan.
 - d. Menjalin hubungan yang harmonis kepada para pihak internal maupun eksternal perusahaan.
 - e. Berusaha keras, bersungguh-sungguh dan mau belajar.

B. *Saran*

1. Bagi Usaha penjual sembako agar kiranya mencari berbagai sumber-sumber tentang usaha yang bersangkutan menerapkan strategi-strategi dalam melakukan usaha ini agar mampu bersaing dengan pelaku usaha yang lain.
2. Bagi Pemerintah agar kiranya membatasi pembangunan terhadap toko-toko moderen seperti Alfamidi, Indomart, Alfamart yang merupakan salah satu kendala kurangnya omset pendapatan bagi para pemilik usaha penjual sembako.
3. Bagi Peneliti selanjutnya yang meneliti dengan judul yang sama ataupun berkaitan dengan usaha penjual sembako dan peningkatan kesejahteraan agar lebih memperluas penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi Fahrudin, *Pengantar Kesejahteraan Sosial*, (Bandung: Refika Aditama, 2012).
- Alqur'an Terjemahan, (Jakarta : CV Karindo, 2004).
- Amin, *Sejahtera Merupakan kondisi atau keadaan yang* <https://www.google.com/search?q=sejahtera+merupakan+kondisi+atau+keadaan+yang&ie=utf-8&oe=utf-8&client=firefox-b-ab>. Diakses tanggal 8 Agustus 2018, pukul 07:00.
- Lilansita Duhita Laurensia Maria (2017) berjudul, "*Analisis Peran Kredit Mikro Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Di Kota Semarang*". (Skripsi yang di terbitkan Universitas Diponegoro Semarang 2017)
- Aristyaningsih Nina, "*Kontribusi Industri Kecil Tahu Dalam Kesejahteraan Sosial Ekonomi Keluarga Di Lingkungan Masyarakat RT 001 RW 010 Kelurahan Pondok Cabe Ilir*". (Skripsi Pendidikan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2015).
- Bahril Alil Samsul, *Peningkatan Kesejahteraan Sosial Masyarakat Melalui Kelompok Usaha Bersama Kecamatan Tombolo Poa Kabupaten Gowa*, skripsi yang di terbitkan oleh UIN Alauddin Makassar Fakultas Dakwah dan Komunikasi (2017).
- Basar Alimul Muhamad Ade, "*Peranan Usaha Kecil Menengah (UKM) dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Kecamatan Cibeureum Kabupaten Kuningan*", Skripsi yang diterbitkan oleh Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon Fakultas Syariah (2015).
- Basri Abidin, *Islam dan Pembangunan Ekonomi Masyarakat*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2009).
- Cholid Narbuko, Abu Achmadi, "*Metodologi Peneletian*", (Cet. XII ; Jakarta : PT Bumi Aksara, 2012).
- Cohen J. Bruce, *Sosiologi Sebagai Suatu Pengantar*, (Jakarta: Rineke Cipta, 1992).
- Departemen Koperasi tersedia di : www.depkop.go.id. Situs Resmi Departemen Koperasi, (2008).
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 1998.

Djohan, *pengaruh berkembangnya alfamart*, <http://lasboi.blogspot.com/2016/02/pengaruh-berkembangnya-alfamart.html>. Di akses tanggal 27 Juli 2018, pukul 20:00.

Faizin Ahmad, *“Peran Pasar Sentral Dalam Peningkatan Ekonomi Petani Sayur Di Desa Bawang, Kecamatan Bawang, Kabupaten Batang”*, Skripsi yang diterbitkan oleh Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta Fakultas Dakwah Dan Komunikasi (2015).

<http://makassar.tribunnews.com/2012/12/14/konsep-kesejahteraan-dalam-islam>.

<https://id.m.wikipedia.org/wiki/asal-usul-kota-palopo>, (diakses pada tanggal 20 Desember 2018, pukul 10.00).

<https://id.m.wikipedia.org/wiki/kota-palopo-masa-kolonial>, (diakses pada tanggal 20 Desember 2018, pukul 10.00).

<https://id.m.wikipedia.org/wiki/kota-palopo-masa-kemerdekaan>, (diakses pada tanggal 20 Desember 2018, pukul 10.00).

https://id.m.wikipedia.org/wiki/Letak_Geografis_Kota_Palopo, (diakses pada tanggal 20 Desember 2018, pukul 10.00).

<http://ilmuuntukibadah.blogspot.com/2016/05/bab7-strategi-pengembangan-usaha.html?m=1>, (diakses pada tanggal 3 Januari 2019).

Idatul Fitriah, *Peranan industri rumah tangga bordir dalam menyerap tenaga kerja dan meningkatkan pendapatan di desa Pacul kecamatan Talang kabupaten Tegal*, (Universitas Negeri Semarang, 2008).

Ipul Gus, macam macam kesejahteraan, <https://www.google.com/search?macam+macam+kesejahteraan&ie=utf-8&oe=utf-8&client=firefox-b-ab>, diakses pada tanggal 27 Juli 2018, pukul 20:00.

Mudrajad, Kuncoro. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*. (Cet I: Jakarta: Erlangga, 2009).

Muljono, Pudjo Teguh. *Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersil*. (Yogyakarta. BPFE, 2007).

Muhamad Ade (2015) berjudul *“Peranan Usaha Kecil Menengah (UKM) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Kecamatan Cibeureum Kabupaten Kuningan”* (Iain Syekh Nurjati Cirebon 2015).

- Nazir., Moh. *“Metode Penelitian”*, (Cet. VI ; Bogor Selatan : Ghalia Indonesia, 2005).
- Noveria Mita, *Pertumbuhan Penduduk dan Kesejahteraan*, (Jakarta: LIPI Pers, 2011).
- Rahmawati .dkk, *Bisnis Usaha Kecil Menengah; Akuntansi, Kewirausahaan, dan Manajemen Pemasaran*, (Ed.I, Cet.I, Yogyakarta: Ekuilibria, 2016).
- Riswadi, *Ilmu Sosial Dasar Dalam Tanya Jawab*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1992).
- Robert B. Dugan Steven J Taylor, *Kualitatif Dasar-Dasar Penelitian*, (Cet. I; Surabaya: Usaha Nasional, 1993).
- Sakti, Adisasmita. *Transportasi dan Pengembangan Wilaya* . (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011).
- Sadono Sukirno, *Makro Ekonomi Modern: Perkembangan Pemikiran dari Klasik dan Baru*, (jakarta: Raja Perindo Persada, 2012).
- Soeharto Edi, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Masyarakat*, PT. Refika Aditama, Bandung, 2009.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D*, (cet. VII; t.tp : CV Alvabeta, 2009).
- Fakhurrozi (2017) berjudul “Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pembuatan Tahu Tempe Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Kalideres, Jakarta Barat. (Skripsi Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta 2017).
- Susilo Sri Y, *Dampak Krisis Ekonomi terhadap Kinerja Sektoral*, (Yogyakarta: Universitas Atma Jaya Yogyakarta, 2008).
- Sutisno Hadi, *Metodologi Penelitian Research*, (Cet. II; Yogyakarta: UGM), 2010.
- Syaodih Nana. *Metode penelitian pendidikan*. (cet. III; bandung: PT. Remaja Rosdakarya).
- Winamo Surachman, *Desain Tehnik Research*, (Bandung: Tarsito, 1997).
- Zubaedi, *Pengembangan Masyarakat Wacana dan Praktik*, (Jakarta: Kencana, 2013).

**L
A
M
P
I
R
A
N**

PEDOMAN WAWANCARA

1. Sejak kapan memulai usaha...?
2. Berapakah modal awal dalam memulai usaha...?
3. Apa yang mendorong sehingga berwirausaha...?
4. Berapakan keuntungan yang biasa di peroleh setiap harinya...?
5. Apa yang di gaunakan untuk mendatangkan barang ketika berkurang...?
6. Strategi atau cara apa yang bisa di gunakan untuk menarik pembeli...?
7. Adakah perubahan setelah melakukan usaha ketimbang usaha yang sebelumnya...?

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ibu Andri
Umur :36
Pekerjaan :penjual sembako
Alamat :Perumnas Jln, Garuda

Benar telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Herwin
NIM : 14.16.4.0156
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

saya memulai usahanya dari 5 tahun yang lalu memilih untuk mebuca usaha kioa kelontong karena saya merasa bahwa tempat ini cocok digunakan dan tempat ini strategis, apalagi tepat poros perumnas berada di depan kios, saya memulai kios ini dengan modal kurang lebih 100 juta. Keuntungan yang bisa saya dapatkan saat ini mencapai 10 juta /bulan bersih, Alhamdulillah berkat keuntungan yang saya dapat saya bisa memperbanyak barang dagangan saya dan utang modal di bank bisa lunas.

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 2018

.....

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ibu Handayani

Umur :27

Pekerjaan :penjual sembako

Alamat :Perumnas Jln, Garuda

Benar telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Herwin

NIM : 14.16.4.0156

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

. Saya memulai usaha ini dari orang tua dan memberikan saya kepercayaan untuk mengelolanya, saya pegang usaha ini baru ada sekitar 5 bulun. Alhamdulillah saya bisa mendapat keuntungan kira-kira 300 ribu bersih perhari. Duluhnya suami saya tukang batu tapi bapak saya menyuru saya melanjutkan usaha ini karena gaji suami saya hanya cukup dipake usaha ini ya lebih dari cukup membelih keperluan sehari-hari. Bahkan bisa di pake membeli keperluan lain atau di pake menabung
Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo,

2018

.....

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ibu Rita
Umur :25
Pekerjaan :penjual sembako
Alamat :Perumnas Jln, Garuda

Benar telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Herwin
NIM : 14.16.4.0156
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

saya usaha kios kaerna gaji suami saya tidak cukup dipake keperluan dapur dan uang jajan anak saya kesekolah, cumin duluh yang kasih jajan anak saya itu tantenya yang kerja di kantor. Tapi karena tantenya sudah ambil perumahan maka saya harus cari cara agar anak saya bisa bawah jajan. Nah ini mi uasaha saya, kemarin saya pinjam uang di koprası sekitar 3 juta, ya keuntungannya saya tidak tau berapa perbulan tapi sehari bisa 300 ribu harga jualan tpi blum bersih. Itu mi keuntugan separuh saya pake bayar koprası
Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 2018

.....

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Pak Adi jaya
Umur :37
Pekerjaan :penjual sembako
Alamat :Perumnas Jln, Amelia garden

Benar telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Herwin
NIM : 14.16.4.0156
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

kita sebagai pengusaha harus rama, dan membuat pembeli nyaman, apa lagi di sini itu kebanyakan anak-anak kecil jadi warung saya ini kebanyakan keroppo, gula-gula dan minuman yang seribu

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 2018

.....

Hasil foto wawancara kepada para penjual sembako di kelurahan rampoang,
kecamatan bara, kota palopo.







