

# Analisis Pendapatan CV. Bolu Ketan Mendut

Endang Larasati<sup>1</sup>, Wasti Reviandani<sup>2</sup>  
{endanglarasati26@gmail.com<sup>1</sup>, wastireviandani@umg.ac.id<sup>2</sup>}

<sup>1,2</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,  
Universitas Muhammadiyah Gresik

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor apa saja yang menyebabkan pendapatan di CV. Bolu Ketan Mendut akan mengalami penurunan pada tahun 2022. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan dokumentasi dan wawancara dengan CV. Bolu Ketan Mendut pemilik dan karyawan. Analisis data dilakukan dengan menggunakan model Miles dan Huberman, yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian ini adalah peneliti menemukan faktor-faktor penyebab penurunan pendapatan CV. Bolu Ketan Mendut, yaitu karena penutupan reseller akibat dampak Covid-19, kenaikan gaji karyawan dan penambahan karyawan, peningkatan biaya produksi, dan terbatasnya varian produk.

**Kata kunci:** Pendapatan, Usaha Mikro Kecil Menengah.

## 1 Pendahuluan

Indonesia adalah negara berkembang, di mana perekonomian meningkat seiring berjalannya waktu. Perekonomian di Indonesia ditopang oleh kontribusi UMKM yang jumlahnya semakin meningkat. Menurut Handayani & Anissah (2022), pelaku UMKM sangat antusias menciptakan inovasi dan ide-ide baru yang dapat menarik pembeli sehingga pertumbuhan ekonomi akan meningkat pesat. Jumlah UMKM atau pengusaha dapat meningkatkan pendapatan secara optimal, namun setiap bisnis dapat mengalami kerugian yang disebabkan oleh beberapa faktor penurunan pendapatan.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2019: 22) menyatakan dalam Standar Akuntansi Keuangan bagi Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) tentang pengertian pendapatan adalah pendapatan yang timbul dalam pelaksanaan kegiatan entitas yang dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti, dan sewa. Pendapatan mempengaruhi kelangsungan pelaku usaha. Semakin banyak pendapatan yang diperoleh, semakin besar tingkat kemampuan pelaku usaha dalam mengelola pengeluaran dan biaya lainnya.

Menurut Fatin dan Achma (2020) Pendapatan adalah hasil dari semua penjualan barang atau jasa, sebuah komoditas. Penghasilan juga dapat diartikan sebagai penghasilan yang timbul dari kegiatan suatu bisnis. Walter, et al. (2011: 136) menyatakan bahwa pendapatan dicatat ketika sebuah perusahaan telah mengirimkan barang atau jasa kepada pelanggan. Perusahaan telah melakukan semua hal yang diperlukan untuk menghasilkan pendapatan dengan mentransfer barang atau jasa kepada pelanggan.

Menurut A. Maulana (2018) faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan di perusahaan adalah sebagai berikut, kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, permodalan, dan kondisi operasional perusahaan. Ada beberapa variabel lain yang diperkirakan mempengaruhi pendapatan UMKM, yaitu produk, harga, dan promosi.

Suryanti, et al. (2021) menyatakan bahwa sumber pendapatan sangat penting bagi kegiatan usaha mulai dari penerimaan jumlah pendapatan hingga penghitungan besaran pengeluaran, sehingga dalam pencatatan atau penghitungan seharusnya tidak ada kesalahan. Untuk mengurangi kesalahan, perlu memiliki catatan yang baik. Menjalankan bisnis membutuhkan strategi pencatatan keuangan yang rapi dan terstruktur, agar mengetahui pendapatan dan keuntungan yang dihasilkan.

Amatullah, dkk. (2019) mendefinisikan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai kegiatan usaha yang dilakukan oleh individu atau kelompok. Usaha Mikro adalah kegiatan yang banyak dilakukan oleh masyarakat Indonesia. Banyaknya UMKM yang berdiri, perekonomian dapat mengalami kemajuan yang baik. Meningkatnya jumlah UMKM dapat mengurangi jumlah pengangguran dan meningkatkan perekonomian masyarakat. (Suryanti dkk., 2021)

**Tabel 1.1**  
**Total UMKM di Indonesia menurut Kabupaten/Kota Provinsi Jawa Timur periode 2019 – 2024**

Kabupaten / Kota	Jumlah	Kabupaten / Kota	Jumlah
Kabupaten Pacitan	32.782	Kabupaten Pasuruan	28.027
Kabupaten Ponorogo	22.067	Kabupaten Mojokerto	35.491
Kabupaten Trenggalek	24.325	Kabupaten Nganjuk	30.819
Kabupaten Tulungagung	24.645	Kabupaten Madiun	29.981
Kabupaten Blitar	35.721	Kabupaten Magetan	49.374
Kabupaten Kediri	30.128	Kabupaten Ngawi	51.246
Kabupaten Malang	100.627	Kabupaten Bojonegoro	23.343
Kabupaten Lumajang	42.101	Kabupaten Tuban	37.648
Kabupaten Jember	79.460	Kabupaten Gresik	19.219
Kabupaten Banyuwangi	38.688	Kabupaten Pamekasan	49.734
Kabupaten Bondowoso	40.505	Kabupaten Blitar	24
Kabupaten Situbondo	26.888	Kota Malang	18.607
Kabupaten Probolinggo	83.851	Kota Surabaya	48.537
Kabupaten Sidoarjo	44.509		
<b>JUMLAH</b>			<b>1.048.347</b>

Sumber : Diskopukm Provinsi Jawa Timur, 2024.

Tabel 1.1 menunjukkan pesatnya perkembangan UMKM di Indonesia. Sebanyak 1.048.347 UMKM terdaftar di website Diskopukme Provinsi Jawa Timur pada tahun 2019-2024. Sidoarjo Kabupaten tercatat sebanyak 44.509 UMKM, UMKM tersebut termasuk dalam beberapa kategori, antara lain pengrajin, pangan, jasa, pedagang, fashion, minuman, dan lain-lain. Data tersebut mencerminkan jumlah UMKM yang meningkat dari tahun ke tahun, dan sebagian besar belum mendaftarkan usahanya di Diskopukm sehingga sulit untuk dicatat secara lebih detail. Data ini akan terus berubah seiring dengan meningkatnya pendaftaran UMKM.

UMKM di Sidoarjo Kabupaten saat ini sudah sangat berkembang. Bupati Sidoarjo menyatakan bahwa Pemerintah Kabupaten Sidoarjo mendukung UMKM untuk melakukan ekspor agar produknya meluas ke seluruh dunia dan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat. Balai Ekspor Surabaya diproyeksikan mampu memfasilitasi keberhasilan ekspor 1.500 UMKM dari 8 provinsi pada tahun 2022, termasuk 300 UMKM dari Kabupaten Sidoarjo. Sebanyak 28 UMKM telah diekspor ke Malaysia saat ini, yang kemudian akan dikirim ke Korea dan Australia (Antara News, 2023). Salah satunya adalah UMKM dari CV. Bolu Ketan Mendut. UMKM di Sidoarjo Kabupaten saat ini sudah sangat berkembang. Bupati Sidoarjo menyatakan bahwa Pemerintah Kabupaten Sidoarjo mendukung UMKM untuk melakukan ekspor agar produknya meluas ke seluruh dunia dan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat. Balai Ekspor Surabaya diproyeksikan mampu memfasilitasi keberhasilan ekspor 1.500 UMKM dari 8 provinsi pada tahun 2022, termasuk 300 UMKM dari Kabupaten Sidoarjo. Sebanyak 28 UMKM telah diekspor ke Malaysia saat ini, yang kemudian akan dikirim ke Korea dan Australia (Antara News, 2023). Salah satunya adalah UMKM dari CV. Bolu Ketan Mendut.

CV. Bolu Ketan Mendut adalah UMKM di Sidoarjo Kabupaten dan berbisnis di bidang makanan ringan. UMKM ini menjalankan penjualan impor dan berpartisipasi dalam program go to export, penjualan extor pertama ke Turki, kemudian Hong Kong, Australia, dan Singapura. CV. Bolu Ketan Mendut meraih sertifikasi SNI pada tahun 2020, sertifikasi SNI berpengaruh pada peningkatan penjualan. Penjualan dan pembelian diakses oleh pemilik UMKM sendiri, UMKM ini memiliki laporan keuangan dari kegiatan penjualan atau produksi yang dilakukan. Laporan keuangan yang dibuat belum disusun sesuai dengan standar akuntansi yang telah ditetapkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI).

Laporan keuangan hanya mencakup laporan biaya tetap 1, laporan biaya tetap 2, laporan variabel 1, laporan variabel 2, beban pengeluaran, penjualan, dan laba. Namun, penelitian ini berfokus pada pendapatan, dengan kata lain, yang disebutkan dalam laporan keuangan adalah laba. Pendapatan yang tercantum dalam laporan keuangan menunjukkan penurunan. CV. Bolu Ketan Mendut adalah perusahaan ekspor, namun pendapatannya mengalami penurunan pada tahun 2022. Berikut laporan laba rugi pada laporan keuangan CV. Bolu Ketan Mendut.

**Tabel 1.2**  
**Laporan Laba Rugi atas Laporan Keuangan CV. Bolu Ketan Mendut**

PENDAPATAN					
RINCIAN	2019	2020	2021	2022	2023
PENJUALAN	1.675.664.000	2.241.909.000	2.279.835.000	2.514.230.000	3.579.587.000
PENGHASILAN	904.818.500	1.291.031.000	1.289.626.500	1.683.358.000	2.299.215.500
<b>PENDAPATAN</b>	<b>770.845.500</b>	<b>950.878.000</b>	<b>990.208.500</b>	<b>830.872.000</b>	<b>1.280.371.500</b>
Penghasilan Bulanan Rata-rata	64.237.125	79.239.833	82.517.375	69.239.333	106.697.625

Sumber : CV. Manajemen Bolu Ketan Mendut.

Tabel 1.2 adalah laporan laba rugi pada laporan keuangan CV. Bolu Ketan Mendut, laporan pendapatan mengalami kenaikan dan penurunan pada tahun 2022. Pada tahun 2019 memperoleh pendapatan sebesar Rp 770.845.500, dan pendapatan bulanan mencapai Rp 64.237.125, sedangkan pada tahun 2020 memperoleh pendapatan sebesar Rp 950.878.000 dan pendapatan bulanan sebesar Rp 79.239.833 atau meningkat sebesar Rp 180.032.500. Pada tahun 2021 memperoleh pendapatan sebesar Rp 990.208.500 dan per bulan memperoleh pendapatan sebesar Rp 82.517.375, dari tahun 2020 hingga 2021 meningkat sebesar Rp 39.330.500.

Pada tahun 2022, diperoleh pendapatan sebesar Rp 830.872.000 dan pendapatan bulannya sebesar Rp 69.239.333, yang menunjukkan bahwa dari tahun 2021 hingga 2022 terjadi penurunan sebesar Rp 159.336.500. Pada tahun 2023 akan memiliki pendapatan sebesar Rp 2.299.215.500 dan pendapatan bulanan sebesar Rp 106.697.625, pada tahun 2023 akan meningkat sebesar Rp 449.499.500.

Hasil penelitian Budiarto dan Slamet (2021) menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha basis LPG 3kg di Kecamatan Dander, Bojonegoro Kabupaten adalah meningkatnya permintaan konsumen pada bulan-bulan tertentu, seperti musim liburan, libur lebaran, musim pernikahan, yang akan meningkatkan jumlah pendapatan yang diperoleh dari basis LPG 3kg di Kabupaten Dander, Bojonegoro Kabupaten. Faktor lainnya adalah modal yang dibutuhkan saat pertama kali mendirikan usaha, jika modal besar maka pendapatan akan meningkat, dan jumlah pasokan LPG 3kg juga besar, sehingga Anda akan mendapatkan penghasilan yang besar.

Berdasarkan uraian tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Analisis Pendapatan CV. Bolu Ketan Mendut" dengan tujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pada CV.

## 2 Tinjauan Literatur

### Pengertian Penghasilan

Menurut Reviandani dan Budiyo (2019: 80) Penghasilan adalah pendapatan yang diperoleh perusahaan selama suatu periode. Ada dua jenis pendapatan, yaitu penghasilan dasar atau pendapatan usaha, dan penghasilan yang tidak berasal dari penghasilan dasar atau disebut pendapatan non usaha.

Menurut Suryanti, et al. (2021) pendapatan adalah jumlah uang yang dihasilkan dari suatu kegiatan atau bisnis. Upaya dilakukan untuk mendapatkan hasil. Kegiatan menjual produk perusahaan yang nantinya akan didapatkan adalah penghasilan yang diterima meskipun harus dikurangkan dari besaran biaya yang telah dikeluarkan untuk menghasilkan barang dagangan yang dijual, sehingga laba bersih mudah diketahui. Ada 3 kategori pendapatan menurut Hartopo (2019:5), yaitu:

- a. Pendapatan dalam bentuk uang,
- b. Pendapatan dalam bentuk barang,
- c. Pendapatan yang bukan merupakan pendapatan.

### Jenis-Jenis Pendapatan

Adapun jenis penghasilan menurut Suryanti, et al. (2021) adalah sebagai berikut:

- a. Pendapatan diperoleh dari kegiatan utama perusahaan. Penghasilan yang diterima dari kegiatan rutin perusahaan atau kegiatan produksi perusahaan, kegiatan produksi perusahaan yang menghasilkan produk, produk yang dijual menghasilkan keuntungan.
- b. Penghasilan yang diperoleh dari luar bisnis pokok perusahaan. Bisnis sampingan perusahaan meliputi penyewaan kantor atau kamar, penyewaan kendaraan perusahaan atau alat berat perusahaan.

### Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan

Penelitian Fatmawati (2014: 4) menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima, antara lain:

- a. Modal, merupakan faktor yang sangat kuat dengan keberhasilan atau kegagalan suatu bisnis yang telah berdiri.
- b. Jam kerja, yang digunakan oleh seseorang, akan lebih tinggi dari tingkat upah atau penghasilan yang diterima oleh orang tersebut, dan sebaliknya, jika jumlah jam kerja yang digunakan oleh seseorang akan lebih sedikit, semakin sedikit tingkat upah atau penghasilan yang diterima oleh orang tersebut.

Pengalaman, kesalahan fatal yang menyebabkan kegagalan bisnis adalah kurangnya pengalaman. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha yang berpengalaman dapat mempengaruhi bisnis yang dijalankannya, keberhasilan pelaku usaha diukur dari pendapatan yang didapatkan.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) dalam PSAK 23 menyatakan bahwa pendapatan yang diakui dalam suatu periode, termasuk pendapatan yang diperoleh dari:

- 1) Penjualan barang,
- 2) Penjualan layanan,
- 3) Bunga,
- 4) Royalti,
- 5) Dividen.

Faktor lain yang mempengaruhi penurunan pendapatan menurut Fikri, et al. (2023) dibagi menjadi dua faktor, antara lain:

- a) Faktor internal: penjualan dalam beberapa tahun terakhir meliputi kualitas harga, waktu dan tempat (area) penjualan, kebijakan perusahaan terkait masalah penjualan seperti saluran distribusi, promosi dan metode

penetapan harga, fasilitas manufaktur perusahaan, dan kemampuan untuk berekspansi ke masa depan, tenaga kerja yang tersedia, baik dari segi jumlah maupun keterampilan dan pengalaman, serta kemungkinan pengembangan di masa depan, fasilitas lain yang dimiliki oleh perusahaan, dan kemungkinan ekspansi di masa depan.

- b) Faktor eksternal: keadaan persaingan pasar, posisi perubahan dalam persaingan, tingkat pertumbuhan penduduk, tingkat pendapatan masyarakat, elastisitas permintaan harga barang yang diproduksi oleh perusahaan, keadaan ekonomi nasional dan internasional, serta kemajuan teknologi, selera konsumen, dan kemungkinan perubahan.

### **Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)**

UU No. 20 Tahun 2008 mendefinisikan UMKM sebagai berikut:

- a. Usaha mikro adalah perusahaan yang sangat efisien yang dioperasikan oleh satu orang atau badan usaha yang memenuhi kriteria khusus yang diuraikan dalam undang-undang ini.
- b. Usaha kecil adalah entitas ekonomi independen dan produktif yang dijalankan oleh individu atau korporasi yang bukan merupakan anak perusahaan dari korporasi atau cabang perusahaan menengah atau besar, sebagaimana didefinisikan dalam kriteria untuk usaha kecil yang diuraikan dalam undang-undang dan peraturan ini.
- c. Usaha menengah adalah entitas ekonomi independen yang dijalankan oleh individu atau korporasi yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang korporasi yang dimiliki atau dikendalikan, baik secara langsung maupun tidak langsung, oleh usaha kecil atau menengah. Kriteria penentuan usaha menengah didasarkan pada kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan yang ditentukan dalam peraturan perundang-undangan yang relevan.

Menurut Hasanah et al. (2020) UKM diklasifikasikan menjadi 4 (empat) kelompok dari perspektif pertumbuhan, sebagai berikut:

- a. Kegiatan Livekuhood, kegiatan usaha kecil yang menawarkan prospek kerja di sektor informal, terutama untuk usaha kecil dan menengah. Misalnya, pedagang kaki lima.
- b. Perusahaan mikro, yang memiliki karakteristik pengrajin tradisional tetapi belum mencapai tahap pengembangan penuh.
- c. Perusahaan kecil yang dinamis, yang menganut pola pikir kewirausahaan dan menerima outsourcing dan perdagangan internasional.
- d. Perusahaan yang bergerak cepat, yang memiliki pola pikir kewirausahaan saat beralih ke bisnis skala besar. Perusahaan yang bergerak cepat, yang memiliki pola pikir kewirausahaan saat bertransisi ke bisnis skala besar.

### **Kriteria UMKM**

Berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, UMKM didefinisikan sebagai kriteria sebagai berikut:

- a. Kriteria untuk usaha mikro:
  - 1) Memiliki kekayaan bersih maksimal Rp. 50.000.000, tidak termasuk biaya tanah dan tempat komersial.
  - 2) Memiliki penjualan tahunan maksimal Rp. 300.000.000,00.
- b. Kriteria untuk usaha kecil adalah:
  - 1) Memiliki kekayaan bersih melebihi Rp 50.000.000,00. Total biaya untuk keempat korporasi, tidak termasuk tanah dan bangunan, adalah 500.000.000,00 rupiah.
  - 2) Memiliki angka penjualan tahunan melebihi Rp. 300.000.000,00 dengan batas maksimal Rp. 2.500.000.000,00.
- c. Kriteria untuk usaha menengah:
  - 1) Memiliki kekayaan bersih melebihi Rp. 500.000.000,00 dengan batas maksimal Rp. 10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha berada; atau
  - 2) Memiliki angka penjualan tahunan melebihi Rp. 2.500.000.000,00 dengan batas maksimal 50.000.000.000,00.

## **3 Metode Penelitian**

### **Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan di CV. Jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Sugiyono (2017:9) menjelaskan bahwa penelitian kualitatif memanfaatkan satu atau lebih variabel (independen) yang berbeda, tanpa melakukan perbandingan dengan variabel lain. Penelitian ini menggunakan strategi deskriptif analisis.

### **Unit Analisis Penelitian**

Sugiyono (2016; 54) menjelaskan bahwa unit analisis adalah sesuatu yang berhubungan dengan fokus atau komponen yang dipelajari. Satuan analisis yang dimaksud dapat berupa individu, kelompok, organisasi, objek, dan waktu tertentu sesuai dengan fokus masalah. Unit analisis dalam penelitian ini adalah laporan pendapatan pada CV. Bolu Ketan Mendut.

### **Tipe Data**

Penelitian ini menggunakan data primer. Menurut Sugiyono (2019: 194) Data primer adalah data yang diperoleh langsung ke pengumpul data. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan CV. Bolu Ketan Mendut owner, dan laporan keuangan yang diberikan oleh pemilik UMKM.

#### **Sumber Data**

Menurut Arikuntoro (2013: 72) sumber data adalah subjek yang menjelaskan asal data yang diperoleh, sumber data yang salah dapat menyebabkan data yang tidak relevan. Penelitian ini menggunakan sumber data primer yang berasal dari wawancara dan dokumen laporan keuangan dari CV. Pemilik Bolu Ketan Mendut.

#### **Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

##### 1. Wawancara

Peneliti melakukan wawancara dengan responden, responden ini adalah Bapak Jalian Setiarsa (CV Pemilik UMKM Bolu Ketan Mendut) dan Ibu Dewi Suainun (Head of Production). Peneliti mengajukan pertanyaan tentang permasalahan dalam penelitian ini, seperti riwayat UMKM, profil UMKM, dan perkembangan pendapatan pada CV. Wawancara tatap muka dilakukan untuk mendapatkan informasi yang andal dan akurat dari responden.

##### 2. Dokumentasi

Dokumentasi dalam penelitian ini meliputi berkas dari laporan keuangan, wawancara, foto, dan dokumen lainnya. Semua dokumentasi akan dikumpulkan dan diperiksa kelengkapan data penelitian.

#### **Analisis Data**

Peneliti menggunakan metode analisis data menurut Miles & Huberman (2014), mengikuti tahapan yang dilakukan:

##### 1. Penyajian data

Sugiyono (2018: 341) menjelaskan bahwa penyajian data memudahkan pemahaman tentang peristiwa masa lalu dan memungkinkan perumusan strategi penelitian berdasarkan pemahaman tersebut. Peneliti memaparkan temuan penelitian mengenai faktor-faktor penurunan pendapatan di CV. Bolu Ketan Mendut.

##### 2. Reduksi Data

Sugiyono (2018: 238) mendefinisikan reduksi data sebagai proses meringkas, memilih informasi, memusatkan perhatian pada aspek-aspek penting, mengidentifikasi tema dan pola, dan menghilangkan konten yang tidak relevan. Reduksi data adalah pengumpulan data melalui wawancara, yang berfokus pada faktor-faktor penurunan pendapatan CV. Bolu Ketan Mendut, yang kemudian disempurnakan untuk memudahkan memberikan gambaran yang lebih rinci untuk menarik kesimpulan dari hasil wawancara.

##### 3. Menarik kesimpulan

Sugiyono (2018:345) menyatakan bahwa kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat menjawab rumusan masalah, mungkin atau tidak. Sifat pertanyaan dan rumusan masalah yang bersifat sementara dalam penelitian kualitatif muncul dari perkembangannya di lapangan setelah selesainya penyelidikan. Peneliti memperoleh hasil dengan menganalisis berbagai data dan informasi terkait faktor-faktor yang menyebabkan penurunan pendapatan CV. Bolu Ketan Mendut.

#### **Uji Validitas Data**

Peneliti menilai keakuratan data dengan memanfaatkan prosedur pengumpulan data yang mengintegrasikan metode triangulasi data dan pengecekan anggota. Pengumpulan adalah teknik pengumpulan data yang menggabungkan banyak sumber dan data yang sudah ada sebelumnya. Ada tiga jenis triangulasi: triangulasi sumber, teknik pengumpulan data, triangulasi waktu, dan triangulasi waktu.

##### 1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber berdasarkan Sugiyono (2018:397) adalah praktik peneliti yang menggunakan metode pengumpulan data yang sama tetapi memperoleh data yang berbeda. Sumber ini adalah peneliti sebagai pewawancara, dan pemilik CV. Bolu Ketan UMKM Mendut sebagai narasumber.

##### 2. Triangulasi Teknik

Sugiyono (2017:274) mendefinisikan triangulasi teknis sebagai teknik yang digunakan untuk menilai keandalan data dengan memanfaatkan beragam pendekatan untuk mengautentikasi data dari satu sumber. Strategi yang dimaksud adalah dengan mengumpulkan data dengan metode wawancara dan kemudian dilakukan referensi silang dengan dokumen terkait.

##### 3. Triangulasi Waktu

Menurut Sugiyono (2017:274) menyatakan bahwa triangulasi waktu dilakukan dengan mempertimbangkan metode seperti observasi dan wawancara dalam berbagai waktu dan situasi. Data diambil menggunakan teknik wawancara pada sore hari ketika orang yang diwawancarai meluangkan waktu setelah kegiatan, kemudian melakukan wawancara lagi pada hari yang berbeda di siang hari.

Pengadaan cek anggota yang dilakukan oleh peneliti ini adalah untuk memvalidasi data yang diperoleh peneliti dari narasumber. Pengecekan anggota berdasarkan Sugiyono (2015: 129) adalah tahapan di mana peneliti memverifikasi data yang diterima dari penyedia data. Dalam penelitian ini, peneliti mengecek data yang diperoleh dengan cara menandatangani oleh narasumber, kemudian melampirkannya pada halaman lampiran untuk bukti bahwa informasi tersebut dapat dikatakan valid.

## 4 Hasil dan Pembahasan

CV. Bolu Ketan Mendut merupakan salah satu UMKM di Sidoarjo Kabupaten. CV. Bolu Ketan Mendut memproduksi makanan ringan berupa keripik merah beras ketan, dengan pilihan topping sesuai selera konsumen. CV. Bolu Ketan Mendut melakukan penjualan lokal kepada reseller atau konsumen lainnya, dan penjualan ekspor ke berbagai negara sehingga dapat meningkatkan pendapatan UMKM.

Menurut Khaeria, et al. (2023) penghasilan adalah hasil dari penjualan barang atau jasa di perusahaan dan waktu tertentu. Pendapatan didefinisikan sebagai biaya yang dibebankan kepada pembeli atas barang atau jasa. Pendapatan merupakan faktor utama bagi perusahaan untuk mengukur perkembangan perusahaan yang sedang dijalankan. Dengan demikian, tujuan dari pertanyaan di atas adalah untuk mengetahui faktor-faktor penurunan pendapatan CV. Bolu Ketan Mendut.

### ANALISIS DATA

#### 1. Pengumpulan Data

##### a. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan

Pembahasan faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dilakukan wawancara dengan informan 1 dan 2 akan dijelaskan sebagai berikut. Berikut ini adalah pemaparan yang disampaikan oleh Bapak Jalian Setiarsa selaku Owner CV. Bolu. Ketan Mendut sebagai berikut:

“Ini rata-rata pendapatan yang naik semua, Bu, yang mengalami penurunan hanya di tahun 2022, sekarang di tahun 2022 mengalami penurunan pendapatan akibat dampak pandemi covid, karena saat itu adalah tahun ketika belum banyak pelaku usaha yang mengalami pemulihan ekonomi akibat covid, jadi di sini saat itu menurun. Banyak reseller juga mundur untuk memilih penjualan yang lebih menguntungkan, seperti dulu saat musim rempah-rempah, sehingga reseller memilih untuk menjual rempah-rempah dan obat-obatan herbal. Kemudian saya melakukan resell dengan strategi yang telah saya lakukan agar dapat meningkatkan pendapatan dan penjualan meskipun jumlahnya tidak banyak. Saya mengikuti pameran, dan kemudian saya juga menawarkannya kepada instansi yang ingin melakukan kegiatan, sehingga saya bisa membuat goodbag untuk oleh-oleh dari kegiatan yang dilakukan oleh instansi, karena kebetulan saya juga mengenal beberapa orang dari instansi tersebut.”

Berdasarkan pemaparan dari Bapak Jalian Setiarsa selaku informan kunci yang memiliki peran sangat penting dalam CV. Bolu Ketan Mendut, peneliti memutuskan bahwa pengaruh pendapatan dapat dipengaruhi oleh dampak covid dan penurunan reseller, sehingga untuk memulihkan penjualan dan pendapatan CV. Bolu Ketan Mendut, Bapak Arso berjualan di berbagai pameran yang dilakukan, dan pada kegiatan yang diadakan oleh instansi.

##### b. Pajak

Penjelasan mengenai pajak dari hasil wawancara dengan informan 1, Bapak Arso, dapat dijelaskan oleh peneliti sebagai berikut:

“Nah untuk pajak ini, CV. Bolu Ketan Mendut ini tidak membayar pajak seperti di gerai-gerai itu, dikenai pajak sendiri. Karena CV ini tidak termasuk dalam PKP (Perusahaan Kena Pajak). Di sini pajak dibayarkan setiap tahun sebesar 0,5%. Biasanya PKP bisa sampai 11% - 15%. Namun jika Anda berada di luar negeri atau di outlet, yang membayar pajak adalah reseller atau toko yang menjualnya, biasanya hingga 5% - 10%.”

Berdasarkan pemaparan Bapak Arso mengenai pajak atas CV. Bolu Ketan Mendut, peneliti dapat menyimpulkan bahwa CV. Bolu Ketan Mendut tidak termasuk PKP (Perusahaan Kena Pajak) yang diwajibkan membayar pajak sebesar 10%. Namun, CV ini hanya membayar pajak sebesar 0,5% setiap tahunnya. Namun untuk reseller atau orang yang berjualan di gerai masing-masing akan dikenakan pajak yang akan dibayarkan oleh pemilik gerai, bisa sampai dengan 5% - 10%.

##### c. Penjualan

Pembahasan mengenai kemasan dan harga jual yang dilakukan dengan wawancara oleh peneliti dan informan akan dijelaskan di bawah ini, pemaparan mengenai penjualan dengan informan 1 yaitu Bapak Arso sebagai berikut:

“Untuk harga jual di ekspor dan impor, ini sama, karena disini harga pabrik atau exwork, jadi Anda ingin mengambil apapun yang Anda inginkan dan mengirimkannya ke mana-mana, harganya masih sama. Kemasannya juga dibuat sama, keduanya dikemas ganda, wadah luar menggunakan peper foil, wadah bagian dalam terbuat dari plastik dengan food grade. Karena dari penilaian reseller lokal dan kemasan ekspor, saat ini cukup baik dan menarik pelanggan. Namun untuk pengiriman kemana-mana, termasuk ke luar negeri, semua biaya pengiriman ditanggung oleh reseller atau pembeli. Jadi dari kami hanya harga pabrik.”

Berdasarkan penjelasan yang telah dijelaskan oleh Bapak Arso di atas mengenai kemasan dan harga jual, peneliti menyimpulkan bahwa kemasan penjualan dalam ekspor dan impor adalah sama. Pengemasan dilakukan sama yaitu kemasan ganda, wadah luar menggunakan kertas foil, wadah bagian dalam terbuat dari plastik dengan food grade. Harga ekspor dan impor juga sama, karena CV. Bolu Ketan Mendut hanya memberikan harga pabrik atau exwork. Jika ada pembeli yang meminta untuk dikirim, maka biaya pengiriman ditanggung oleh pembeli.

Lebih lanjut, informan dua juga mengungkapkan hal serupa tentang penjualan dengan fokus pada target pasar lokal untuk penjualan CV. Siapapun dan di mana saja yang akan ditanya oleh informan 2, Ibu Ainun, adalah penjelasannya:

“Harga jual dan kemasan yang dijual di luar negeri dan reseller sama, tidak ada perbedaan sama sekali. Penjualan di sini (lokal) biasanya dari reseller jika dulu reseller masih aktif, maka di teman-teman Anda terkadang ada pesanan untuk membuat perayaan seperti itu, Anda sering mengikuti pameran sehingga Anda juga bisa meningkatkan penjualan tetapi ya tidak banyak jika dari pameran seperti itu.”

Berdasarkan penjelasan dari informan 2 mengenai penjualan yang difokuskan pada target pasar lokal, peneliti dapat menyimpulkan bahwa harga jual dan kemasan bagi konsumen seperti pembeli unit atau reseller sama. Penjualan lokal dari reseller saat reseller masih aktif, teman atau kerabat yang ingin memesan acara keluarga atau lainnya, dan berpartisipasi dalam pameran UMKM.

Peneliti memberikan pertanyaan yang masih bertema penjualan, namun berfokus pada CV. Bolu Ketan Mendut media penjualan, pertanyaan tersebut diajukan oleh peneliti kepada informan 1, mengikuti penjelasan dari Bapak Arso tentang hal itu:

“Saya telah menjual di pasar internasional, di Amazon.com dan Alibaba.com. Seingat saya, Amazon.com pada 2019-2021 kurang lebih 2 tahun, kemudian pada Alibaba.com 2020-2022 juga 2 tahun. Jika penjualan lokal dulu ada di Shopee, Lazada, dan Blibli.com. Tapi sekarang lebih dominan menggunakan Whatsapp untuk pesanan, dan Instagram untuk promosi. Penjualan lokal lebih dominan daripada penjualan internasional dan ekspor. Karena perpanjangan pasar internasional sendiri mahal, hingga 30 juta, jadi saya tidak memperpanjang waktu itu.”

Berdasarkan pemaparan dari informan 1 yaitu Bapak Arso mengenai media penjualan yang dilakukan oleh CV. Bolu Ketan Mendut, dapat disimpulkan bahwa media penjualan yang digunakan untuk menjual produk dari CV. Bolu Ketan Mendut ini telah ada di marketplace internasional seperti Amazon.com dan Alibaba.com, namun masing-masing baru berjalan kurang lebih 2 tahun, dengan alasan biaya perpanjangan terlalu mahal, yang bisa mencapai 30 juta. Media untuk penjualan lokal telah menggunakan Shopee, Lazada, dan Blibli.com. Media sosial yang digunakan untuk pemesanan adalah Whatsapp dan Instagram untuk media promosi produk dari CV. Persentase penjualan lokal lebih dominan dibandingkan dengan penjualan ekspor atau internasional.

Reseller dari CV. Bolu Ketan Mendut tersebar di beberapa daerah, reseller di ekspor juga terdapat di beberapa negara. Berikut ini adalah pemaparan mengenai penjualan kepada reseller yang disampaikan oleh informan 1, Bapak Arso, sebagai berikut:

“Reseller ini biasanya memiliki beberapa outlet, jadi tidak hanya satu. Mereka menjual di banyak toko mereka. Ada juga reseller dari luar kota, seperti dari Bali, Jawa Tengah, Bondowoso, Gresik, Surabaya, banyak orang. Sejak 2019, telah ada kegiatan pameran yang difasilitasi oleh BRI di Jakarta. Nah dari pameran, produk bronis ketan bertemu dengan pembeli dan ada kesepakatan bahwa produk ini akan dijual ke luar negeri. Saat itu, itu dimasukkan ke dalam Australia, Arab Saudi, dan Singapura. Akhirnya saya rajin mengikuti kegiatan pameran di berbagai negara pada tahun 2022 kemarin, kemarin di Uni Emirat Arab, tepatnya di Dubai, Kanada, dan Australia, tepatnya di Canberra. Pada tahun 2023, ada 4 negara, yaitu Turki, Arab Saudi, Singapura, dan Malaysia. Kontrak untuk produk yang dijual di sana (di luar negeri) adalah 300 – 500 pcs produk keripik coklat ketan.”

Dari pembahasan di atas, dapat dilihat bahwa reseller tersedia di beberapa daerah lokal, dan beberapa negara untuk penjualan ekspor. Penjualan ekspor dimulai saat mengikuti kegiatan pameran oleh BRI Jakarta, dengan perjanjian kontrak untuk produk yang dijual di luar negeri sebanyak 300 – 500 pcs produk, karena setiap negara memiliki kontrak yang berbeda.

Reseller tersebar di luar kota Sidoarjo, total 187 reseller terdaftar sebelum reseller tutup. Peneliti mengajukan pertanyaan serupa kepada informan 2 mengenai penjualan di reseller, berikut ini adalah penjelasan dari informan 2 yaitu Ibu Ainun:

“Reseller sudah ditutup, saat itu di tahun 2021, reseller ditutup karena kemarin Anda kehilangan sekitar 16 juta, barang yang dibawa oleh reseller belum dibayar lunas, reseller tidak bertanggung jawab sama dengan yang dibawa, sehingga barang dibawa tetapi tidak dibayar lunas. Terakhir, ada 20 reseller yang masih aktif, yaitu sebelum reseller ditutup, jika dihitung dari awal ada total 187 reseller. Sudah tutup sampai sekarang, ya, kamu sedang mencari pameran seperti yang ditawarkan kepada teman-temannya. Reseller seperti saya di daerah Surabaya, Gresik, Sidoarjo, kalau tahu lebih dari itu, karena semuanya dipegang oleh Anda.”

Hal ini terlihat dari penjelasan dari informan dua mengenai konsep penjualan kepada reseller bahwa reseller sudah tutup sejak tahun 2021, karena reseller tidak bertanggung jawab untuk melunasi barang yang telah dibawa. Sebanyak 187 reseller, namun terakhir kali sebelum ditutup, kurang lebih 20 reseller masih aktif. Menurut informan 2, Reseller berada di sekitar wilayah Surabaya, Gresik, dan Sidoarjo.

Peneliti kembali menanyakan hal yang sama dengan penjelasan informan 2 di atas mengenai berapa banyak produk yang dikirim ke luar negeri oleh CV. Bolu Ketan Mendut, berikut ini adalah pemaparan dari informan 1:

“Penjualan ekspor ke Hong Kong, Turki, Australia, Singapura, Liberia. Setiap pengiriman mengirimkan total sekitar 500 bungkus, tergantung pada kontrak di negara tersebut. Seperti kemarin Singapura memiliki kontrak 500 bungkus, Turki tidak memiliki kontrak untuk jumlah pengiriman, jadi jika Anda membelinya, terserah mereka berapa banyak yang ingin mereka beli. Pada tahun 2024, rencananya adalah untuk

menambah Amerika, Malaysia, dan Liberia. Untuk Malaysia dan Amerika Serikat, sudah dikirim, Liberia baru akan mengirimkannya pada bulan April besok.”

Terlihat dari pemaparan informan 1 di atas, disimpulkan bahwa beberapa penjualan ekspor memiliki kontrak untuk jumlah pengiriman produk, dan ada juga yang tidak memiliki kontrak untuk jumlah pengiriman produk, hal ini tergantung pada kesepakatan di awal.

Peneliti bertanya hal yang sama kepada Ibu Ainun tentang jumlah pembelian reseller lokal, reseller lokal memiliki harga sesuai kategori yang telah disediakan oleh CV. Bolu Ketan Mendut, berikut ini adalah pemaparan dari informan 2:

“CV. Bolu Ketan Mendut memiliki daftar harga tersendiri, dalam daftar harga ada seperti minimum pembelian dengan diskon berapa harganya. Jika reseller biasanya membeli 300 bungkus, pembelian 300 bungkus termasuk dalam kategori usaha 2 dengan subsidi pengiriman dan harga Rp. 12.000 per pcs.”

Penjelasan di atas adalah penjelasan tentang reseller lokal yang memiliki kategori harga dan diskon masing-masing. Secara umum, banyak reseller yang membeli di kategori ke-2, yaitu kategori usaha dengan subsidi pengiriman dan harga produk brownies beras ketan Rp 12.000 per pcs.

#### d. Produk

CV. Bolu Ketan Mendut melakukan kegiatan produksi yang menghasilkan produk brownis beras ketan setiap harinya. Seperti diketahui, ada 3 varian dari brownis beras ketan ini. Hal ini diungkapkan oleh informan 1 sebagai berikut:

“Produksi kami dapat menghasilkan 300 bungkus sehari. Varian ketan brownis ini memiliki 3 varian rasa, yaitu kacang-kacangan, chocochips, dan keju. Namun, untuk penjualan ekspor, hanya chocochip yang dapat dikirim, karena ada regulasi yang berbeda di setiap negara, hanya chocochip yang aman. Misalnya, di pasar Jepang, peraturan setempat menyebutkan bahwa produk kacang tanah dari Indonesia tidak diperbolehkan masuk, kemudian di Australia, makanan yang terbuat dari telur dari Indonesia juga dilarang masuk dengan alasan tidak sehat.”

Dari pemaparan informan 1 mengenai varian produk, dapat disimpulkan bahwa CV. Spons Beras Kelan Menghasilkan 300 pcs produk setiap harinya. Pengiriman produk ke luar negeri memiliki peraturan yang berbeda untuk setiap negara, oleh karena itu hanya varian topping coklat yang dikirim ke luar negeri.

Satu hari dapat menghasilkan 300 pcs produk, kemudian 1 bulan menghasilkan 9.000 pcs. Seperti yang diungkapkan oleh informan 2 sebagai berikut:

“Jika produksinya sendiri bisa sampai 300 bungkus per hari, tergantung permintaan pelanggan juga, tetapi rata-rata adalah 300 bungkus. Jika 9.000 bungkus per bulan. Saya membeli bahan baku seperti telur, gula, tepung ketan, coklat, margarin, dan bahan kemasan. Beli bahan tersebut menggunakan uang tunai kecil Pajak sengaja disisihkan untuk membeli bahan baku atau kemasan. Jika produksinya sekarang, beras ketan ini Penghasilan adalah makanan kering, sehingga bisa bertahan hingga 1 tahun, bisa juga lebih dari 1 tahun. Namun, jika sudah 8 bulan sejak kami masih mengambil kembali produk di outlet.”

Dari pemaparan informan 2 di atas tentang produk-produk CV. Bolu Ketan Mendut, dapat disimpulkan bahwa produksi yang dilakukan dapat menghasilkan 300 pcs. Pembelian bahan baku dan bahan kemasan dilakukan oleh informan 2, menggunakan uang dari uang tunai kecil yang disediakan untuk pembelian bahan baku dan bahan kemasan. Produknya sampai satu tahun, namun jika sudah 8 bulan, pihak dari CV. Bolu Ketan Mendut masih mengambil produk yang dijual di gerai reseller.

#### 2. Reduksi Data

Menurut Rijali (2019), reduksi data adalah menyimpulkan data, kemudian data dipilih dalam kategori tertentu, dan tema tertentu. Sehingga, setelah data dikurangi, penjelasan yang lebih rinci dapat diketahui, dan dapat digunakan untuk memudahkan peneliti dalam mengumpulkan data yang dibutuhkan. Dalam penelitian ini, peneliti merangkum dan mengambil data penting dan utama sehingga dapat digambarkan sebagai berikut:

**Tabel 4.1**  
**Tampilan Data Hasil Diskusi Pendapatan dan Produk**

Informan	Sub Tema	Tema
Jalian Setiarsa (Pemilik CV. Bolu Ketan Mendut)	Pengaruh Pendapatan	Penjualan
	Pajak	
	Penjualan (unit dan harga)	Produk
	Varian Produk	

Sumber : Hasil Peneliti (2024).

Berdasarkan tabel 4.1 yang menampilkan hasil reduksi data, diperoleh 2 tema dan sub tema pada informan 1, yaitu Bapak Jalian Setiarsa selaku CV. Pemilik Bolu Ketan Mendut. Tema pertama adalah tentang pendapatan dengan sub-tema penurunan pendapatan, pajak, dan penjualan (dalam unit & harga). Tema kedua adalah tentang produk, dengan sub-tema varian produk.

**Tabel 4.2**  
**Hasil Wawancara**

Informan	Sub Tema	Tema
Dewi Suainun (Kepala Produksi)	<i>Reseller</i>	Penjualan
	Daya Tahan Produk Kegiatan Produksi	Produk

*Sumber : Hasil Peneliti (2024)*

Berdasarkan tabel 4.2 yang menampilkan reduksi data dari hasil wawancara dengan informan 2 yaitu Ibu Dewi Suainun selaku Kepala CV. Bolu Ketan Mendut Production, maka Anda mendapatkan 2 tema dan sub tema yang berbeda. Tema pertama adalah penjualan dengan sub-tema reseller. Tema kedua adalah produk dengan sub-tema yang membahas daya tahan produk dan aktivitas produksi.

### 3. Penyajian Data

Menurut Zulfirman (2022), penyajian data adalah kegiatan menyusun informasi yang dapat menghasilkan kesimpulan dalam penelitian kualitatif, penyajian data ini dapat berupa penjelasan terperinci, singkat, tabel, atau penjelasan lainnya. Dalam penelitian ini, penyajian data dapat memudahkan peneliti untuk memahami apa yang terjadi sebagai berikut:

**Tabel 4.3**  
**Persentase penjualan lokal lebih besar dari penjualan ekspor Hasil Pembahasan Faktor Penurunan Pendapatan pada CV. Spons Ketan Mendut**

Informan	Frasa Penting	Sub Tema	Tema
Jalian Setiarsa (Pemilik CV. Bolu Ketan Mendut )	1. Pendapatan menurun pada tahun 2022 karena dampak covid pada tahun 2020 yang masih ada pada perekonomian di Indonesia . 2. Penurunan jumlah reseller, banyak reseller yang belum naik akibat dampak Covid-19 atau bisa dikatakan masih dalam kondisi lemah .	Penurunan Pendapatan	Pendapatan
	CV. Bolu Ketan Mendut tidak termasuk dalam kategori PKP (Badan Kena Pajak), sehingga tidak membayar pajak telah ditetapkan oleh PKP. CV. Bolu Ketan Mendut hanya membayar pajak tahunan sebesar 0,5%.	Pajak	
	1. Beliau telah melakukan penjualan di pasar internasional seperti Amazon.com dan Alibaba.com yang hanya berlangsung kurang lebih 2 tahun. Penjualan lokal ada di Shopee, Lazada, dan Blibli.com. Media Sosial yang lebih dominan saat ini adalah Whatsapp dan Instagram. 2. Persentase penjualan lokal lebih besar dari penjualan ekspor . 3. Penjualan ekspor mencakup berbagai negara, seperti Hong Kong, Turki, Australia, Singapura, Liberia, Malaysia, dan Amerika . 4. Harga jualnya sama, karena di sini harga pabrik atau exwork, kemasannya juga sama, dikemas ganda, wadah luar terbuat dari kertas foil, dan bagian dalamnya terbuat dari plastik dengan food grade .	Penjualan	
	Produk brownies ketan hadir dalam 3 varian rasa, yaitu kacang-kacangan, chocochips, dan keju. Namun, untuk penjualan ekspor, hanya chocochip yang dikirim, karena ada peraturan yang berbeda di setiap negara, hanya chocochip yang aman.	Varian Produk	Produk
Dewi Suainun (Kepala Produksi)	1. Penjualan lokal dijual ke reseller dari Gresik, Sidoarjo, dan Surabaya. Dipercayakan ke gerai seperti pusat oleh-oleh, lapisan Surabaya. Selain itu, ada juga teman atau kerabat untuk acara tersebut, serta konsumen yang telah mencoba . 2. Reseller ditutup, karena dampak covid-19 dan banyak reseller yang tidak bertanggung jawab, sehingga pada tahun 2022 terjadi penurunan	Reseller	Penjualan

	pendapatan yang disebabkan oleh kerugian tersebut . 3. Pemilik CV berupaya menjual produknya untuk menambah pendapatan, seperti mengikuti pameran, koperasi UMKM, dan kegiatan di perusahaan jika ada acara, goodbag bisa dibuat . 4. CV. Bolu Ketan Mendut memiliki daftar harga, dalam daftar harga ada minimum pembelian dengan diskon. Pengecemar biasanya membeli sekitar 300 bungkus, untuk pembelian 300 bungkus termasuk dalam kategori usaha 2 dengan subsidi ongkos kirim dan harga Rp. 12.000. 5. Promo diadakan ketika ada pameran, seperti harga normal Rp 15.000, dengan pembelian 3 pak, Anda mendapatkan harga Rp 40.000.		
	Daya tahan produk bisa sampai dengan 1 tahun, bisa juga lebih dari 1 tahun karena jenis makanan keringnya, namun jika sudah 8 bulan, kami tetap menarik produk yang dijual oleh reseller di outlet tersebut, dan barang tersebut adalah barang yang ditolak.	Ketahanan Produk	Produk
	Kegiatan produksi dilakukan setiap hari dengan memproduksi 300 bungkus per hari, sehingga per bulan bisa mencapai 9.000 bungkus .	Aktivitas Produksi	
	Biaya produksi sudah termasuk biaya bahan baku (gandum, tepung ketan, gula, margarin, dan telur).		

Sumber : Hasil Peneliti (2024)

Berdasarkan hasil penelitian pada tabel 4.3 di atas, menunjukkan bahwa terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi penurunan pendapatan CV. Bolu Ketan Mendut. Pada penjelasan di atas, ada 3 tema, yaitu pendapatan, penjualan, dan produk. Setiap tema memiliki sub-bab, seperti penurunan pendapatan, pajak, penjualan, varian produk, reseller, daya tahan produk, dan aktivitas produksi. Sementara dari sisi pendapatan, yang perlu diperhatikan adalah faktor penurunan pendapatan, karena akan mengakibatkan penurunan pendapatan CV. Bolu Ketan Mendut. Pendapatan yang seharusnya meningkat karena penjualan sudah mencapai ekspor, namun harus menurun karena penutupan reseller dari penjualan lokal akibat dampak Covid-19. Faktor lain yang menyebabkan penurunan pendapatan CV. Bolu Ketan Mendut adalah kenaikan bahan baku, dan varian topping hanya 3 varian yaitu kacang-kacangan, chocochip, dan keju yang dapat menyebabkan penurunan permintaan konsumen. Berikut ini adalah data detail tentang pengeluaran CV. Bolu Ketan Mendut:

**Tabel 4.4**  
**CV. Laporan Pengeluaran Bolu Ketan Mendut**

DETAIL	TAHUN				
	2019	2020	2021	2022	2023
<b>A. BIAYA TETAP</b>					
GAJI KARYAWAN	34.200.000	65.700.000	107.900.000	128.200.000	143.600.000
KEAMANAN, KEBERSIHAN, DAN WIFI	4.500.000	4.500.000	5.760.000	5.735.000	5.760.000
<b>JUMLAH</b>	<b>38.700.000</b>	<b>70.200.000</b>	<b>113.660.000</b>	<b>133.935.000</b>	<b>149.360.000</b>
<b>B. BIAYA VARIABEL</b>					
VARIABEL 1 (PRODUKSI)	837.832.000	1.186.893.000	1.139.917.500	1.508.538.000	2.115.210.500
VARIABEL 2 (LISTRIK, AIR, GAS, BAHAN BAKAR, KIRIM, ATK, AKP, OH )	28.286.500	33.938.000	36.049.000	40.885.000	34.645.000
<b>JUMLAH</b>	<b>866.118.500</b>	<b>1.220.831.000</b>	<b>1.175.966.500</b>	<b>1.549.423.000</b>	<b>2.149.855.500</b>
<b>TOTAL PENGELUARAN</b>	<b>904.818.500</b>	<b>1.291.031.000</b>	<b>1.289.626.500</b>	<b>1.683.358.000</b>	<b>2.299.215.500</b>

Sumber : Manajemen CV. Bolu Ketan Mendut

Berdasarkan tabel 4.4, dapat dilihat bahwa rincian biaya tetap meliputi gaji, keamanan, kebersihan dan wifi. Biaya variabel terdiri dari biaya variabel 1 dan biaya variabel 2. Biaya variabel 1 yang meliputi biaya produksi seperti

bahan baku produksi (gandum, tepung ketan, gula, margarin, dan telur). Sementara itu, biaya variabel 2 meliputi listrik, air, gas, bahan bakar, pengiriman, ATK, dan OH.

#### 4. Penarikan kesimpulan

CV. Bolu Ketan Mendut mengalami penurunan pendapatan. Penurunan pendapatan tersebut disebabkan oleh beberapa hal, seperti penutupan reseller akibat dampak Covid-19 yang mengakibatkan kerugian atau penurunan pendapatan sebesar Rp 159.336.500. Penutupan reseller saat itu sangat mempengaruhi pendapatan usahanya, sehingga pemilik CV melakukan penjualan seperti mengikuti kegiatan pameran, koperasi UMKM, kegiatan di perusahaan jika ada acara bisa dibuat goodbag untuk menambah pendapatannya. Selain itu, pemilik CV juga berjualan lokal dengan menyetorkan produknya di gerai seperti pusat oleh-oleh, dan kapal uap Surabaya.

Faktor lain yang menyebabkan penurunan pendapatan adalah karena kenaikan gaji karyawan dan penambahan karyawan, serta kenaikan biaya produksi. Persentase penjualan lokal lebih dominan daripada penjualan ekspor. Penjualan ekspor dilakukan di berbagai negara, seperti Hong Kong, Turki, Australia, Singapura, Liberia, Malaysia, dan Amerika. Penjualan ekspor hanya mengirim produk dengan varian topping chocochip saja, karena ada regulasi yang berbeda di setiap negara, yang dapat dianggap baik dan aman hanya untuk varian chocochip.

Produk tersebut diberi label Halal, SNI, HACCP, dan SPP-IRT yang dapat dipastikan bahwa produk tersebut aman untuk dikonsumsi. Produk brownies ketan ini memiliki daya tahan 1 tahun, karena produk tersebut merupakan jenis makanan kering. Namun, jika sudah 8 bulan, CV tetap menarik produk, dan barang tersebut merupakan barang yang ditolak. Kegiatan produksi dilakukan setiap hari yang menghasilkan 300 bungkus brownies beras ketan. Produk yang diproduksi oleh CV. Bolu Ketan Mendut hanya salah satu jenis produk, yaitu ketan, brownis yang bervariasi dalam toppingnya. Sehingga bisa saja dari varian topping yang hanya 3 jenis bisa membuat konsumen merasa bosan atau ada penurunan permintaan.

### PEMBAHASAN

Produk tersebut diberi label Halal, SNI, HACCP, dan SPP-IRT yang dapat dipastikan bahwa produk tersebut aman untuk dikonsumsi. Produk brownies ketan ini memiliki daya tahan 1 tahun, karena produk tersebut merupakan jenis makanan kering. Namun, jika sudah 8 bulan, CV tetap menarik produk, dan barang tersebut merupakan barang yang ditolak. Kegiatan produksi dilakukan setiap hari yang menghasilkan 300 bungkus brownies beras ketan. Produk yang diproduksi oleh CV. Bolu Ketan Mendut hanya salah satu jenis produk, yaitu ketan, brownis yang bervariasi dalam toppingnya. Sehingga bisa saja dari varian topping yang hanya 3 jenis bisa membuat konsumen merasa bosan atau ada penurunan permintaan:

#### Faktor-faktor yang mempengaruhi penurunan pendapatan pada CV. Bolu Ketan Mendut

Hasil penelitian Budiarto dan Ulfa menunjukkan bahwa faktor-faktor yang disebabkan oleh pendapatan UMKM, dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi penurunan pendapatan di CV. Bolu Ketan Mendut adalah sebagai berikut:

1. Penutupan reseller yang masih terkait dengan Covid-19 dan ada beberapa reseller yang tidak bertanggung jawab, seperti reseller yang membeli produk dengan uang muka di awal pembelian, namun sisanya pembayaran tidak dibayarkan sehingga CV. Bolu Ketan Mendut mengalami kerugian hingga 16 juta. CV. Bolu Ketan Mendut memberikan daftar harga sesuai dengan minimum pembelian, daftar harganya adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.5**  
**Daftar Harga di CV. Bolu Ketan Mendut**

PAKET	PEMBELIAN MINIMUM	HARGA PER PCS	BONUS	INFORMASI
KELUARGA	6 -10	14.000	TESTER	GRATIS ONGKOS KIRIM JAVA & BALI
TES PASAR	11 – 20	13.500	TESTER	GRATIS ONGKOS KIRIM JAVA & BALI
PROMOSI	21 – 100	13.000	TESTER	SUBSIDI
BISNIS 1	101 – 250	12.500	TESTER	SUBSIDI
BISNIS 2	251 – 500	12.000	TESTER	SUBSIDI
BISNIS 3	>501	11.500	TESTER	SUBSIDI

Sumber : CV. Bolu Ketan Manajemen Mendut.

Tabel 4.5 menunjukkan daftar harga keripik brownies beras ketan di CV. Bolu Ketan Mendut, pembeli dapat membeli sesuai dengan minimum pembelian. Reseller lokal lebih dominan dengan kategori paket bisnis 1, yaitu dibanderol dengan harga Rp 12.500/pouch dengan minimal pembelian 101 – 250 pouch. Paket usaha 2 dengan minimal pembelian 251 – 500 kantong biasanya untuk penjualan ekspor, ada beberapa reseller lokal yang melakukan pembelian pada paket bisnis 2 ini, namun paket bisnis 2 lebih dominan pada penjualan ekspor, karena ada beberapa negara yang memiliki kontrak dengan CV. Bolu Ketan Mendut 500 kantong atau lebih untuk pengiriman ke negara tersebut, seperti di Singapura memiliki kontrak pembelian 500 kantong. Harga termurah adalah Rp. 11.500 dengan

minimal pembelian lebih dari 501 kantong, biasanya dilakukan pada penjualan ekspor yang memiliki kontrak kerja dengan pembelian 500 kantong atau lebih.

Sistem reseller yang digunakan oleh CV. Bolu Ketan Mendut adalah dengan sistem pembayaran tunai saat melakukan pembelian 2-3 kali, jika reseller sudah membeli hingga 4 kali dan seterusnya, reseller dapat membayar uang muka terlebih dahulu sebesar 50% dari total harga, kemudian pembayaran dapat dilunasi pada pembelian berikutnya. Jadi, pada pembelian berikutnya reseller membayar sisa pembayaran sebelumnya dan uang muka dari pembelian berikutnya.

Tahun 2020 adalah puncak reseller, ada 187 orang yang bergabung dengan reseller di CV. Bolu Ketan Mendut. Satu reseller memiliki 4 – 8 outlet untuk menjual produk keripik coklat ketan ini. Pada Mei 2020, reseller mengalami penurunan hingga 70%, reseller lebih memilih melakukan penjualan yang lebih menguntungkan seperti rempah-rempah, karena saat itu adalah era Covid-19, dan banyak reseller yang tidak membayar sisa pembayaran untuk produk yang telah dibawa. Hal ini dapat menyebabkan penurunan jumlah reseller dan kerugian pada CV. Bolu Ketan Mendut, sehingga sistem reseller ditutup pada tahun 2021 hingga saat ini.

CV. Bolu Ketan Mendut pemilik membuat opsi penjualan lagi setelah penutupan reseller. Ia berjualan di pameran produk UMKM atau koperasi UMKM, selain itu penjualan lainnya dilakukan dengan menyetorkan produknya di gerai seperti souvenir Surabaya dan kapal uap Surabaya. Penjualan ekspor terus berjalan lancar sesuai kontrak, dengan penjualan ekspor yang bisa dikatakan banyak pembelian dapat meningkatkan CV. Pendapatan Bolu Ketan Mendut.

2. Gaji karyawan meningkat setiap tahun. CV. Gaji pegawai Bolu Ketan Mendut termasuk dalam UMR Kabupaten Sidoarjo, namun setiap tahunnya bertambah dan ada penambahan pegawai yang dapat menyebabkan biaya pengeluaran gaji pegawai membengkak. Terlihat pada tabel 4.4 bahwa gaji karyawan pada tahun 2019 adalah Rp 34.200.000 per orang, dengan total 3 karyawan di departemen produksi. Gaji karyawan pada tahun 2020 sebesar Rp. 65.700.000 per orang, dengan total 5 karyawan dan gaji masing-masing karyawan dinaikkan sebesar Rp. 100.000 – Rp. 300.000.

Pada tahun 2021, total gaji karyawan sebesar Rp. 107.900.000 dengan 7 karyawan, setiap karyawan memiliki kenaikan gaji sebesar Rp. 200.000 – Rp. 500.000. Pada tahun 2021, CV. Bolu Ketan Mendut menambah karyawan karena permintaan pasar dari ekspor yang memiliki kontrak penjualan produk hingga 500 kantong.

Pada tahun 2022, total gaji karyawan sebesar Rp. 128.200.000 dengan 8 karyawan, setiap karyawan memiliki kenaikan gaji sebesar Rp. 50.000 – Rp. 500.000. Pada tahun 2022 terjadi penurunan pendapatan, kenaikan gaji karyawan tidak seimbang dengan penjualan yang menurun pada tahun 2022, penambahan karyawan menjadi salah satu faktor penyebab penurunan Pendapatan CV. Bolu Ketan Mendut.

Gaji karyawan pada tahun 2023 sebesar Rp. 143.600.000 dengan 7 orang dan terjadi kenaikan gaji karyawan untuk setiap orang sebesar Rp. 200.000 – Rp. 500.000. Pengurangan 1 orang dapat mempengaruhi stabilitas pendapatan yang diperoleh, penjualan pada tahun 2023 bv meningkat sebesar Rp. 449.499.500, dan pendapatan tahun 2023 sebesar Rp. 1.280.371.500, sehingga pengurangan karyawan dapat mempengaruhi peningkatan pendapatan CV. Bolu Ketan Mendut.

3. Gaji karyawan pada tahun 2023 sebesar Rp. 143.600.000 dengan 7 orang dan terjadi kenaikan gaji karyawan untuk setiap orang sebesar Rp. 200.000 – Rp. 500.000. Pengurangan 1 orang dapat mempengaruhi stabilitas pendapatan yang diperoleh, penjualan pada tahun 2023 bv meningkat sebesar Rp. 449.499.500, dan pendapatan tahun 2023 sebesar Rp. 1.280.371.500, sehingga pengurangan karyawan dapat mempengaruhi peningkatan pendapatan CV. Bolu Ketan Mendut.

Dari hasil analisis peneliti, peneliti menyimpulkan bahwa harga bahan baku mengalami kenaikan dan penurunan yang tidak menentu, dan selisihnya bisa dikatakan besar. Dengan penurunan dan kenaikan yang tidak pasti tersebut, dapat mempengaruhi pendapatan CV. Bolu Ketan Mendut, sehingga sebisa mungkin harga bahan baku ditekan agar biaya produksi tidak lebih tinggi dari penjualan yang diperoleh.

4. Varian terbatas, produk yang dihasilkan hanya ketan brownies yang merupakan makanan kering dengan 3 varian topping yaitu chocochips, keju, dan kacang-kacangan. Persentase penjualan varian kacang tanah secara lokal dan ekspor lebih rendah dibandingkan varian keju dan chocochips. Varian yang paling laris dalam penjualan lokal adalah varian keju, sedangkan pada penjualan ekspor hanya varian chocochips yang dikirimkan. Penjualan ekspor hanya mengirim keripik keripik ketan dengan topping chocochip hanya karena varian chococips sejalan dengan uji dasar penjualan ekspor. Varian chocochips juga dapat dipastikan aman untuk dikirim ke luar negeri, karena ada beberapa peraturan yang berbeda di masing-masing negara, seperti untuk masuk ke pasar Jepang, produk kacang tanah tidak diperbolehkan masuk, di Australia makanan berbahan dasar telur dari Indonesia juga dilarang masuk karena alasan yang tidak sehat.

Alasan lain untuk pengiriman ke luar negeri adalah hanya varian chocochips saja, yaitu, pertimbangan dengan keseragaman harga, sehingga lebih mudah untuk menghitung keuntungan yang didapat. Ada permintaan konsumen dengan varian lain, namun belum keluar untuk varian yang diminta, yaitu varian rendah gula. Varian rendah gula ini merupakan varian yang tidak menggunakan topping apapun dan dengan resep yang sama, hanya gula yang berkurang. Varian rendah gula tidak termasuk dalam varian inti seperti varian kacang, keju, dan chocochip.

Penambahan varian dapat dilakukan oleh CV. Bolu Ketan Mendut untuk meningkatkan pendapatan, penambahan varian juga dapat menarik pembeli untuk membeli banyak varian yang ada, pembeli juga dapat memilih

banyak varian. Selain itu, agar pembeli juga tidak merasa bosan dengan hanya 3 varian dari tahun 2017 hingga sekarang.

## 5 Kesimpulan dan Rekomendasi

### KESIMPULAN

Setelah peneliti melakukan penelitian tentang faktor-faktor yang menurunkan pendapatan CV. Bolu Ketan Mendut dengan menggunakan metode dan teknik pengumpulan data yang diperoleh, penelitian ini dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor penyebab penurunan pendapatan CV. Spons ketan mendut sebagai berikut:

1. Penutupan reseller yang dilakukan oleh CV. Bolu Ketan Mendut disebabkan oleh dampak covid-19 dan mengalami kerugian karena banyaknya reseller yang tidak bertanggung jawab. Selain itu, sistem reseller pada CV. Bolu Ketan Mendut dapat mengakibatkan kerugian lebih banyak.
2. Gaji karyawan yang diajukan oleh CV. Bolu Ketan Mendut bukanlah gaji UMR, tetapi gaji karyawan meningkat setiap tahunnya sebesar Rp. 200.000 – Rp. 500.000 per karyawan, dan penambahan karyawan juga menghasilkan CV Hendaknya. Bolu Ketan Mendut tidak menambah banyak karyawan, karena jika dilihat dari hasil penjualan, Hendaknya CV. Spons ketan Mendut semakin mengurangi biaya produksi, Sehingga biaya produksi tidak lebih tinggi dari penjualan yang diperoleh pengeluaran untuk gaji karyawan tidak seimbang dengan penjualan yang diterima dalam pengeluaran.
3. Kenaikan biaya produksi, yang meliputi biaya bahan baku (tepung terigu, tepung ketan, margarin, telur, dan gula), setiap tahun mengalami kenaikan dan penurunan yang tidak menentu dan dapat menyebabkan biaya pengeluaran menjadi lebih besar lagi.
4. Varian produk terbatas, produk yang dihasilkan hanya 1 produk dengan 3 varian topping yaitu keju, chocochips, dan kacang-kacangan. Sehingga dapat menyebabkan konsumen merasa bosan. Ada permintaan untuk menambah varian namun belum keluar, variannya adalah varian rendah gula, yang membedakan varian rendah gula dengan varian lainnya adalah rasanya yang tidak semanis varian lain dan tidak menggunakan topping apapun.

### REKOMENDASI

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan hasil penelitian yang disajikan di atas, saran yang dapat disampaikan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Jika CV. Bolu Ketan Mendu membuka kembali reseller dan melakukan perubahan pada sistem penjualan reseller, seperti reseller harus membayar penuh dari pembelian produk, maka CV. Bolu Ketan Mendut juga akan mendapatkan penjualan dan pendapatan secara langsung dan tidak akan mengalami kerugian akibat produk yang dibawa oleh reseller tidak dibayar.
2. Seharusnya CV. Bolu Ketan Mendut tidak menambah banyak karyawan, karena jika dilihat dari hasil penjualan, pengeluaran gaji karyawan tidak seimbang dengan penjualan yang diterima.
3. Seharusnya CV. Bolu Ketan Mendut lebih menekan biaya produksi, agar biaya produksi tidak lebih tinggi dari pada penjualan yang didapatkan.
4. Menambahkan produk untuk meningkatkan pendapatan, atau menambahkan varian topping lainnya agar pembeli tidak merasa bosan dan dapat memilih banyak pilihan. Jika sudah menambah varian produk, Anda bisa berjualan dengan membuka gerai yang menjual produk dari CV. Bolu Ketan Mendut, sehingga bisa dikenal banyak orang.

## Referensi

- [1] Amatullah, dkk, 2019. Analisis Penyusunan Laporan Keuangan UMKM Batik Jumpat Dahlia Berdasarkan SAK-EMKM. Vol. XVI No.1
- [2] Aminatul, Rizky Mutiah, 2019. Penerapan Penyusunan Laporan Keuangan pada UMKM Berbasis SAK EMKM. Vol. 3 No. 3.
- [3]Antara, 2023. Pemerintah Kabupaten Sidoarjo Fasilitasi UMKM Sidoarjo Pergi Ekspor. <https://m.antaranews.com/amp/berita/3674028/pemkab-sidoarjo-fasilitasi-umkm-sidoarjo-go-to-ekspor>. (Diakses pada 5 Desember 2023).
- [4] Arikuntoro, 2013. Prosedur Penelitian Pendekatan Praktek. Edisi Revisi. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- [5] Bidol dan Marmin, 2022. Analisis Pendapatan UMKM di Desa Tamalanrea, Kota Makassar Selama Pandemi Covid-19. Vol. 4, No. 1.
- [6] Budiarto dan Slamet, 2021. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Basis LPG 3 Kg di Kecamatan Dander, Kabupaten Bojonegoro. Vol. 4, No. 1.
- [7] Fatin dan Achma, 2020. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Balai Batik di Kota Pekalongan. Vol. 9, No. 4.
- [8] Fatmawati, dkk. 2014. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan PKL di Supermarket Padang. Jurnal Pendidikan Ekonomi, Sekolah Tinggi Keguruan dan Ilmu Pendidikan Sumatera Barat, Hal 1-9.
- [9] Fikri, dkk. 2023. Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen Faktor-Faktor yang Menurunkan Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Kota Medan. Vol. 3, No. 2.
- [10] Handayani, A., & Septyaningrum, A. 2022. Kepemimpinan Biaya dalam Penurunan Pendapatan Selama Pandemi Coronavirus Disease-19 di Restoran Gresik Kota Baru. Prosiding Universitas Muhammadiyah Surabaya.
- [11] Hartopo, Agustinus. 2019. Analisis Pendapatan Petani Sagu di Desa Simporo, Kecamatan Ebungfauw, Jayapura Kabupaten, Papua. Tangerang:Indocamp.
- [12] Hasanah N., S. Muhtar, dan I. Muliarsari. 2020. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang Mudah Dimengerti. Cetakan Pertama. Uwais Inspirasi Indonesia. Sidoarjo.
- [13] IAI, 2016. Standar Akuntansi Keuangan untuk Mikro, Kecil dan Menengah. Jakarta. Dewan Standar Akuntansi Keuangan.
- [14] IAI, 2019. Standar Akuntansi Keuangan untuk Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP). Dewan Standar Akuntansi Keuangan, Jakarta.
- [15] Khaeria Nurul, Ni Luh Putu Tirta Murthi, Tri Putra Triadji, Charisma Yoan Nurotul Azizah. 2023. Pendapatan dan Pengeluaran. Jurnal Ilmiah Multidisiplin. Vol. 2, No. 2.
- [16] Maulana, A. 2018. Pengaruh Pendapatan terhadap Tingkat Konsumsi PNS di Kantor Bupati Bireuen Kabupaten. Jurnal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh.
- [17] Novi, dan Ida. 2021. Peran UMKM dalam Mengatasi Kemiskinan di Provinsi Jawa Timur. Vo. 5, No. 1.
- [18] Reviandani, Wasti & Budiyo. 2019. Pengantar Akuntansi. Sidoarjo: Indomedia Pustaka.
- [19] Rijali, Ahmad. 2019. Analisis Data Kualitatif. Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah 17 (33): 81. <https://doi.org/10.18592/alhadharah.v17i33.23474>.
- [20] Sindi, dkk. 2021. Analisis Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Studi Asosiasi Industri Rumah Tangga Kemplang di Wilayah Jakabaring, Palembang). Jilid 7, No. 1.
- [21] Sugiyono. 2015. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- [22] Sugiyono, 2016. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- [23] Sugiyono. 2017. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- [24] Sugiyono. 2018. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.

- [25] Sugiyono. 2019. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- [26] Suryanti, dkk. 2021. Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Pendapatan UMKM (Studi Kasus UMKM MITA). Vol. 13, No. 1.
- [27] Ulfa, Maria, Witarsa, dan Maria Ulfah. 2023. Analisis Pendapatan UMKM Kuliner di Masa Pandemi Covid-19 di Kota Pontianak. Vol. 12, No. 10.
- [28] Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- [29] Zulfirman, Rony. 2022. Penerapan Metode Pembelajaran Luar Ruang dalam Meningkatkan Hasil Belajar Siswa pada Mata Pelajaran Pendidikan Agama Islam di MAN 1 Medan. Vol.3 No.2.

