

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Perusahaan

a. Profil Umkm labusel Kota pinang

Labuhanbatu Selatan (Labusel) memiliki banyak UMKM, yang merupakan tulang punggung ekonomi daerah. Pemerintah Labusel aktif mendukung UMKM melalui berbagai program, seperti pelatihan desain kemasan, peningkatan kualitas produk, dan akses pasar. Ada juga asosiasi UMKM, seperti IUMKM Akumandiri Labusel yang berperan dalam mengembangkan UMKM di daerah.

Berikut beberapa poin penting mengenai UMKM di Labusel:

- **Jumlah UMKM:**

Labuhanbatu (Labusel termasuk di dalamnya) memiliki jumlah UMKM yang signifikan, mencapai 8.085 pada tahun 2021.

- **Dukungan Pemerintah:**

Pemerintah Labusel, melalui Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM (Disperindagkop dan UKM), aktif memberikan dukungan kepada UMKM.

- **Asosiasi UMKM:**

IUMKM Akumandiri Labusel melakukan pelatihan dan kegiatan lain untuk meningkatkan kualitas dan daya saing UMKM.

- **Akses Pasar:**

Labusel memiliki beberapa pasar umum dan pasar desa yang dapat menjadi tempat untuk memasarkan produk UMKM.

- **Program Bantuan:**

Pemkab Labusel juga mempelajari program-program pengelolaan UMKM dari daerah lain untuk meningkatkan kualitas UMKM di Labusel, seperti program pelatihan, pendampingan, dan pemasaran.

- **Rumah BUMN:**

Ada juga wadah yang mendukung UMKM, seperti Rumah BUMN Labusel yang menjadi tempat untuk pelaku UMKM. Secara keseluruhan, Labusel memiliki potensi besar dalam pengembangan UMKM, dengan dukungan pemerintah dan berbagai program yang tersedia.

2. Deskriptif Responden

Responden dalam penelitian ini adalah konsumen umkm labusel dideskripsikan berdasarkan jenis kelamin, tingkat pendidikan, dan tingkat umur.

a. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Laki-Laki	35	29,16
Perempuan	85	70,84
Total	120	100 %

Sumber : Data diolah (2025)

Berdasarkan tabel 4.1 diperoleh bahwa mayoritas responden adalah perempuan yaitu 85 orang atau 70,84%, sedangkan laki-laki 35 orang atau 29,16%.

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tabel 4.2

Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Jenis Pendidikan	Jumlah	Persentase
Sarjana	76	79,16
SMA/ sederajat	44	20,84
Total	120	100 %

Sumber : Data diolah (2025)

Berdasarkan tabel 4.2 diperoleh bahwa responden yang berpendidikan SMA Sederajat yaitu 44 orang atau 20,84%. Sedangkan yang berpendidikan sarjana yaitu 76 orang atau 79,16% .

3. Karakteristik UMKM

Berikut karakteristik UMKM dalam penelitian ini disajikan dalam table di bawah ini:

Tabel 4.3
Karakteristik UMKM

NO	UMKM	Aset	modal	Omzet	Tenaga kerja	Kategori
1	Pisang lumer dan roti bakar	10.000.000	1.500.000	2.500.000	2	Usaha kecil
2	Pembuatan tempe	15.000.000	2.000.000	2.500.000	3	Usaha kecil
3	Seduhan kopi	8.000.000	1.000.000	2.000.000	1	Usaha kecil
4	Susy drink and food	7.000.000	1.000.000	2.000.000	1	Usaha kecil
5	Keripik pisang	10.000.000	1.500.000	2.500.000	2	Usaha kecil
6	Pisang manohara	7.000.000	1.000.000	2.000.000	1	Usaha kecil

4. Deskripsi Hasil Penelitian

Labuhanbatu selatan menjadi salah satu wilayah strategis dalam rangka pengembangan produk-produk UMKM melalui pemasaran yang diyakini akan memperoleh banyak peminat . Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengembangan UMKM di kota Labuhanbatu selatan dengan faktor internal (ekonomi) yakni, aset, modal, omzet dan tenaga kerja. Data

yang digunakan adalah data primer yang dilakukan berupa survey di Labuhanbatu selatan, kemudian pengambilan sampel dengan random sampling, sehingga jumlah sampel sebanyak 120 responden. Berikut hasil peneliti peroleh. Berdasarkan hasil wawancara, sejumlah usaha, mikro, kecil dan menengah (UMKM) di kota Labuhanbatu selatan mulai berkembang, pemasaran semakin meluas, oleh karena itu, UMKM menjadi sandaran pembangunan ekonomi untuk masa depan.

Pengembangan UMKM di kota Labuhanbatu selatan telah perkembangan pesat di masyarakat secara luas, karena pemerintah sudah sangat peduli terhadap usaha usaha, dan beberapa instansi seperti Bank Syariah Indonesia (BSI) dan bank Sumut yang mengadakan event UMKM.

a. Aset

Hasil wawancara dengan pemilik usaha pisang lumer adalah sebagai berikut :

“ Untuk aset tentu saja meningkat , karena usaha ini memfokuskankan target pasar adalah penduduk sekitar. Pada saat itu produksi hanya secara manual dan mengandalkan owner saja sebagai tenaga kerja, seiring berjalannya waktu, sudah memiliki karyawan dan memilih tempat usaha yang lebih layak lagi”

b. Modal

Hasil wawancara dengan pemilik usaha pembuatan tempe adalah sebagai berikut :

“ Untuk modal sudah di tahap stabil, artinya modal awal sudah kembali dan modal sudah bisa di sesuaikan dengan penjualan tiap harinya, modal usaha yang awalnya 2.000.000 sudah mengalami pengembalian modal dan bisa diputar kembali”

c. Omzet

Hasil wawancara dengan pemilik keripik pisang adalah sebagai berikut :

“ Untuk omzet tentu saja meningkat, usaha ini mengalami perkembangan karena peminatnya tidak hanya berasal dari daerah tapi juga daerah lain karena dipasarkan secara online sehingga omzet pun semakin meningkat sesuai dengan perkembangan permintaan konsumen”

d. Tenaga Kerja

Hasil wawancara dengan pemilik keripik pisang adalah sebagai berikut :

“ Untuk tenaga kerja tentu saja meningkat, tenaga kerja pun bertambah karena pesanan yang selalu meningkat, dari awal sampai saat ini karyawan yang membantu rumahproduksi sudah ada 2 orang”

5. Kendala Yang di hadapi para pelaku UMKM

Pengembangan UMKM bukanlah sesuatu yang mudah dilakukan. Kemampuan sebuah usaha untuk dapat bertahan atau mampu berkembang terus sangat tergantung pada besarnya masalah yang di hadapi usaha tersebut dan mampu menanganinya. Di dalam literatur mengenai UMKM,

khususnya di Negara-negara berkembang, disebutkan bahwa kelompok usaha ini menghadapi lebih banyak masalah untuk dapat bertahan atau berkembang.

Berdasarkan hasil penelitian terhadap UMKM di Labuhanbatu Selatan yang mengangkat 6 sampel UMKM dapat disimpulkan bahwa kendala yang paling lumrah dihadapi oleh pelaku usaha sebagai berikut:

Hasil wawancara dengan pelaku usaha pisang manohara “ kendala utama adalah banyak nya jenis usaha sejenis yang membuat tingkat persaingan meningkat dan menjadi kendala tersendiri bagi pelaku usaha.

Hasil wawancara dengan pelaku usaha seduhan kopi “Kendala utama adalah tempat usaha yang kurang strategis sehingga perkembangan usaha menjadi lambat”.

Hasil wawancara dengan pelaku susy drink and food “kendala utama adalah tingginya persaingan yang menawarkan tempat yang lebih menarik sehingga menjadi pilihan konsumen”.

B. Pembahasan Hasil Penelitian

Menurut peneliti, perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di labuhanbatu selatan dengan jumlah sampel sebanyak 6 responden telah berkembang pesat di masyarakat secara luas dan pemasaran juga semakin meluas, karena pemerintah sudah sangat peduli terhadap UMKM – UMKM Dan sebagian besar UMKM di labuhanbatu selatan membuka usaha dibidang kuliner.

Berdasarkan hasil rumusan tersebut dapat disimpulkan bahwa perkembangan UMKM dipengaruhi oleh faktor internal (ekonomi), meliputi aset, modal, omzet dan tenaga kerja. Labuhanbatu selatan merupakan tempat melakukan transaksi jual beli masyarakat paling banyak. Perkembangan UMKM diwilayah labuhanbatu selatan mengalami peningkatan disetiap tahunnya, hal ini ditandai dengan peningkatan aset, modal, omzet, dan tenaga kerja yang masuk ke tangan pelaku UMKM, UMKM ini termasuk kategori usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah yang sebagaimana telah dikemukakan oleh UU Nomor 20 Tahun 2008.