

**PROFIL USAHA JAJANAN PASAR DALAM ASPEK JENIS PRODUK,
PENDAPATAN, DAN KETERSERAPAN TENAGA KERJA DI PASAR
BANTENGAN, WONOCATUR, KECAMATAN BANGUNTAPAN, BANTUL**

TUGAS AKHIR SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta Untuk Memenuhi
Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan



Oleh :
Bastiana Salendra Putri
NIM. 11511244011

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TEKNIK BOGA
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
2016**

**PROFIL USAHA JAJANAN PASAR DALAM ASPEK JENIS PRODUK,
PENDAPATAN, DAN KETERSERAPAN TENAGA KERJA DI PASAR
BANTENGAN, WONOCATUR, KECAMATAN BANGUNTAPAN, BANTUL**

**Bastiana Salendra Putri
11511244011**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Profil Usaha Jajanan Pasar dilihat dari: (1) Aspek jenis produk yang dijual (2) Aspek Pendapatan (3) Aspek Keterserapan Tenaga Kerja di Pasar Bantengan, Wonocatur, Banguntapan, Bantul.

Penelitian ini merupakan penelitian Survei. Subjek penelitian adalah pelaku usaha penjualan jajanan pasar sebanyak 4 outlet usaha, total responden sebanyak 14 orang. Objek penelitian adalah profil usaha dilihat dari aspek jenis produk, pendapatan, dan ketersediaan tenaga kerja di Pasar Bantengan, Banguntapan, Bantul. Data dianalisa secara deskriptif. Teknik Pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi secara langsung pada objek dan subjek penelitian.

Hasil penelitian profil usaha jajanan pasar dalam aspek jenis produk (1) Ada 104 varian jenis produk yang tersedia di Pasar Bantengan. Produk yang dijual meliputi kue tradisional (41%), jenis produk inovasi (30%), cake dan roti (29%). Berdasarkan teknik olahannya produk yang paling banyak dijual adalah aneka gorengan (31%) dan produk kukus (32%). Sebagian besar produk yang dijual berbahan dasar tepung terigu. Produk paling laris adalah bolu Kukus, sosis solo, risoles mayonaise, dan kue pastel yang termasuk jenis kue basah. Setiap Outlet usaha rata-rata memiliki penyeter produk tetap sebanyak 50 orang. Profil Usaha Jajanan pasar dalam aspek ketersediaan tenaga kerja adalah (2) Kegiatan usaha berlangsung setiap hari dalam seminggu. Usaha jajanan pasar menyerap tenaga kerja sebanyak 10 orang dalam 4 outlet . 79% Tenaga kerja yang terserap adalah wanita dalam usia produktif. Tenaga kerja yang terserap dilihat dari pendidikannya masih rendah. Pembagian kerja dan pengorganisasian usaha dilakukan sendiri oleh pemilik usaha yang juga ikut terlibat dalam aktivitas usaha. Profil Usaha Jajanan Pasar dalam Aspek Pendapatan; (3) Pendapatan kotor dari hasil usaha jajanan pasar dalam sebulan sebesar Rp 8.574.000- Rp 16.254.000. Pendapatan bersih diperoleh dari hasil perhitungan pendapatan kotor dikurangi biaya total pengeluaran yaitu sebesar Rp 6.324.000 – Rp 12.004.000 per bulan. Maka total keuntungan yang di dapatkan dalam sebulan rata-rata 74 % dari total pendapatan kotor.

Kata kunci : Profil Usaha, Aspek Jenis Produk, Aspek Pendapatan, Aspek ketersediaan Tenaga Kerja.

LEMBAR PERSETUJUAN

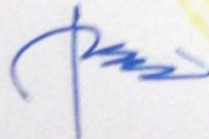
Tugas Akhir Skripsi dengan Judul

**PROFIL USAHA JAJANAN PASAR DALAM ASPEK JENIS PRODUK,
PENDAPATAN, DAN KETERSERAPAN TENAGA KERJA DI PASAR
BANTENGAN, WONOCATUR, KECAMATAN BANGUNTAPAN, BANTUL**

Disusun oleh:
Bastiana Salendra Putri
11511244011

Telah memenuhi syarat dan disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk dilaksanakan Ujian Akhir Tugas Akhir Skripsi bagi yang bersangkutan.

Mengetahui,
Ketua Jurusan
Pendidikan Teknik Boga dan Busana



Dr. Mutiara Nugraheni
NIP. 19770131 200212 2 001

Yogyakarta,

Disetujui,
Dosen Pembimbing,



Dr. Kokom Komariah
NIP. 19600808 198403 2 002

HALAMAN PENGESAHAN




Tugas Akhir Skripsi

**PROFIL USAHA JAJANAN PASAR DALAM ASPEK JENIS PRODUK,
PENDAPATAN, DAN KETERSERAPAN TENAGA KERJA DI PASAR
BANTENGAN, WONOCATUR, KECAMATAN BANGUNTAPAN, BANTUL**

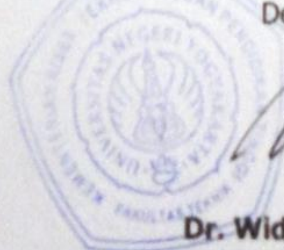
Disusun oleh:
Bastiana Salendra Putri
11511244011

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir Skripsi Program Studi
Pendidikan Teknik Boga Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta
Pada tanggal 19 September 2016

TIM PENGUJI

Nama/Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dr. Kokom Komariah Ketua Penguji/Pembimbing		19/ 09/ 2016
Dr. Mutiara Nugraheni Sekretaris		19/ 09/ 2016
Dr. Badraningsih Lastariwati Penguji		19/ 09/ 2016

Yogyakarta, Oktober 2016
Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta
Dekan,



Dr. Widarto M.Pd
NIP. 19631230 198812 1 001 *a*

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Bastiana Salendra Putri

NIM : 11511244011

Program Studi : Pendidikan Teknik Boga

Judul TAS : "Profil Usaha Jajanan Pasar Dalam Aspek Jenis Produk,
Pendapatan, dan Keterserapan Tenaga Kerja di Pasar
Bantenga, Wonocatur, Kecamatan Banguntapan, Bantul"

Menyatakan bahwa skripsi ini benar-benar karya saya sendiri. menyatakan bahwa skripsi ini benar-benar karya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya tidakterdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang telah lazim.

Yogyakarta,

Yang menyatakan,



Bastiana Salendra Putri

NIM. 11511244011

MOTTO

"Hiduplah seperti pohon kayu yang lebat buahnya; hidup di tepi jalan dan dilempari orang dengan batu, tetapi dibalas dengan buah."

(Abu Bakar Sibli)

Percayalah akan kemampuan dirimu sendiri, itu akan menghindarkanmu dari orang-orang yang ingin mematahkan semangatmu.

(Mario Teguh)

"Berikan anak didikmu sepiring nasi maka kenyanglah dalam sehari, Ajarkan dia cara menanam padi maka kenyanglah dia selamanya"

(Unknow)

"You gain strength, courage, and confidence by every experience in which you really stop to look fear in the face. You must do the thing which you think you cannot do."

(Eleanor Roose)

"Melakukan kesalahan lalu menyesalinya adalah wajar, menjadi tidak wajar jika menyesal atas kesalahan yang dilakukan berulang kali"

"Allah Maha Adil, Kau tak kabulkan 1 pintaku, namun Kau berikan semua yang kubutuhkan, karena apa yang kuinginkan ternyata bukanlah apa yang kubutuhkan. Bukan untuk saat ini tapi akan indah pada waktunya"

PERSEMBAHAN

Rasa syukur ini saya persembahkan kepada:

"Allah SWT yang selalu menjadi penerang dan pembimbing hidup saya disetiap masalah dan tantangan"

"Bapak dan Ibu tercinta, saudara- saudara ku dan seluruh keluarga yang mengajarkan saya tentang tanggung jawab, bekerja keras, tekun dalam segala hal, serta selalu ada untuk saya serta selalu mendoakan di setiap sujudnya"

"Untuk yang tercinta saudara kembar saya Bastian Benra Putra, yang terkadang menemani revisi dan juga sedang berjuang menyelesaikan Tugas Akhir Sekripsi.

"Untuk yang kusayangi dan kuhormati para dosen ku, dosen pembimbingku dan almamaterku untuk dedikasinya yang sedemikian besar bagi kampus"

"Sahabatku tercinta Liny Rahmasari, Dita Putri Prastika dan teman- teman yang selalu memotivasi, mensupport saya disetiap waktu"

Teman-teman Pendidikan Teknik Boga S1 Non Reguler 2011 Kelas D yang telah berjuang bersama selama menjalankan kuliah di UNY

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT, atas berkat rahmat dan karunia-Nya Tugas Akhir Skripsi dalam rangka untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh Sarjana Pendidikan dengan Judul "Profil Usaha Jajanan Pasar Dalam Aspek , Jenis Produk, Pendapatan, dan Keterserapan Tenaga Kerja di Pasar Bantengan Wonocatur Kecamatan Banguntapan Bantul" dapat disusun sesuai dengan harapan. Tugas Akhir Skripsi ini dapat diselesaikan tidak lepas dari bantuan dan kerjasama dengan pihak lain. Berkenaan dengan hal tersebut, penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada yang terhormat:

1. Dr. Kokom Komariah sebagai Dosen Pembimbing sekaligus penguji utama TAS Prodi Pendidikan Teknik Boga yang telah banyak memberikan semangat, dorongan, dan bimbingan selama penyusunan Tugas Akhir Skripsi ini.
2. Dewi Eka Murniati, MM., dan Sutriyati Purwanti, M.Si. Validator yang memberikan masukan, kritik dan saran dalam menyusun instrumen Penelitian TAS.
3. Dr. Badraningsih Lastariwati sebagai dosen penguji yang memberikan koreksi dan memberikan saran/masukan perbaikan sehingga penelitian TAS dapat terlaksana sesuai dengan tujuan.
4. Dr. Mutiara Nugraheni, sebagai Sekertaris, Ketua Jurusan Pendidikan Teknik Boga dan Busana merangkap Ketua Program Studi Pendidikan Teknik Boga yang telah memberikan semangat, dorongan, dan bimbingan selama menyusun laporan Tugas Akhir Skripsi.

5. Staf dan Karyawan yang telah memberikan bantuan dan fasilitas selama proses penyusunan proposal sampai dengan selesainya TAS ini.
6. Dr. Widarto, M.Pd, Dekan Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta memberikan persetujuan pelaksanaan TAS.
7. Bapak Bambang, pengurus dan pengelola Pasar Bantengan yang telah memberikan izin dan bantuan dalam pelaksanaan penelitian TAS.
8. Seluruh pedagang dan karyawan yang meluangkan waktu dan ijinnya untuk melakukan penelitian di tempat usahanya.

Akhirnya, semoga segala bantuan yang telah diberikan semua pihak di atas menjadi amalan yang bermanfaat dan mendapat balasan dari Allah SWT dan Tugas Akhir Skripsi ini menjadi informasi bermanfaat bagi para pembaca atau pihak lain yang membutuhkannya.

Yogyakarta, 19 September 2016

Penulis,



Bastiana Salendra Putri

NIM. 11511244011

DAFTAR ISI

HALAMAN	i
ABSTRAK	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
SURAT PERNYATAAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	3
C. Batasan Masalah	4
D. Rumusan Masalah	5
E. Tujuan Penelitian.....	5
F. Manfaat Penelitian	5
BAB II KAJIAN PUSTAKA	6
A. Kajian Teori.....	6
1. Sektor Usaha.....	6.
a. Formal.....	6
b. Informal	8
2. Wirausaha.....	10
3. Sumber Daya Manusia	12
4. Konsep Ketenagakerjaan	13
a. Tenaga Kerja	13
b. Angkatan Kerja.....	14
c. Keterserapan Tenaga Kerja.....	15
5. Profil Usaha Jajan Pasar	16
6. Profil Jenis- jenis Jajanan	18
b. Jajan Pasar	18
c. Teknik Dasar Pengolahan	21
d. Bahan Dasar	24
7. Profil Keterserapan Tenaga Kerja	27
8. Profil Pendapatan	30
a. Sistim Pendapatan	31
c. Sistim Kompensasi/ insentif	32
d. Pengukuran Pendapatan Usaha	33
B. Kajian Penelitian yang Relevan.....	34
C. Kerangka Pikir	36

BAB III METODE PENELITIAN	38
A. Jenis atau Desain Penelitian	38
B. Tempat dan Waktu Penelitian	39
C. Populasi Subjek dan Objek Penelitian	39
D. Definisi Operasional Variabel Penelitian	41
E. Teknik Pengumpulan Data	42
F. Instrumen Penelitian	43
G. Validitas dan Reliabilitas Instrumen	45
H. Teknik Analisis Data.....	46
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	48
A. Deskripsi Daerah Penelitian	48
B. Deskripsi Subjek Penelitian.....	50
C. Profil Usaha Jajanan Pasar dalam Aspek Jenis- jenis Produk, Pendapatan, dan Keterserapan Tenaga Kerja di Pasar Bantengan	52
1. Profil Usaha Jajanan Pasar dalam Aspek Jenis Produk.....	52
2. Profil Usaha Jajanan Pasar dalamAspek Pendapatan.....	58
3. Profil Usaha Jajanan Pasar dalam Aspek Keterserapan Tenaga Kerja	61
D. Pembahasan	65
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	82
A. Simpulan	82
B. Saran	84
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Teknik Dasar Pengolahan Makanan	21
Tabel 2. Kisi-Kisi Instrumen Aspek Jenis Produk	43
Tabel 3. Kisi-Kisi Instrumen Aspek Keterserapan Tenagaja	44
Tabel 4. Kisi- Kisi Instrumen Pengambilan data Pendapatan	48
Tabel 5. Daftar Jenis Pedagang di Pasar Bantengan.....	49
Tabel 6. Profil Usaha Jajanan Pasar di Pasar Bantengan.....	50
Tabel 7. Identitas Pemilik Usaha	50
Tabel 8. Produk jajanan dikelompokkan berdasarkan jenisnya.....	53
Tabel 9. Jenis- Jenis Produk dilihat dari Bahan Utama.....	54
Tabel 10. Jenis- Jenis Produk dilihat dari Bahan dan Teknik Olah	55
Tabel 11. Jenis- Jenis Produk dilihat dari Kapasitas Produknya.....	56
Tabel 12. Jenis- Jenis Produk dilihat dari Daya Tahannya	57
Tabel 13. Jenis- Jenis Produk Dilihat Dari Kemasannya	57
Tabel 14. Jumlah Penyetor Produk di Pasar Bantengan	58
Tabel 15. Pendapatan Tenaga Kerja Berdasarkan Sistem Upah.....	59
Tabel 16. Pendapatan Kotor Pengusaha Jajanan di Pasar Bantengan.....	59
Tabel 17. Pendapatan Bersih Pengusaha Jajanan dalam Sebulan	60
Tabel 18. Pencatatan Pembukuan Keuangan Usaha	61
Tabel 19. Jumlah Keterserapan Tenaga Kera.....	62
Tabel 20. Keterserpan Tenaga Kerja dilihat dari Usia	62
Tabel 21. Keterserpan Tenaga Kerja dilihat dari Jenis Kelamin.....	63
Tabel 22. Keterserpan Tenaga Kerja dilihat dari Tingkat Pendidikan	63
Tabel 23. Keterserpan Keluarga dalam Usaha	64
Tabel 24. Keterserpan Tenaga Kerja Berdasarkan Lamanya Bekerja.....	64

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Kerangka Pikir	37
Gambar 2. Skema Aktivitas Usaha	51

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Pedoman Wawancara
- Lampiran 2. Validasi Instrumen
- Lampiran 3. Data Responden
- Lampiran 4. Hasil Wawancara
- Lampiran 5. Hasil Observasi
- Lampiran 6. Data Hasil Penelitian
- Lampiran 7. Hasil Dokumentasi
- Lampiran 8. Surat Ijin Penelitian

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Peningkatan pertumbuhan penduduk di Indonesia merupakan salah satu faktor sosial yang harus kita waspadai. Menurut Badan Pusat Statistik jumlah angkatan kerja, penduduk bekerja, dan menganggur hingga 2013 semakin meningkat terutama pengangguran berpendidikan.

Sulitnya mendapatkan kesempatan kerja tidak hanya dialami angkatan kerja berpendidikan rendah, bahkan untuk angkatan kerja berpendidikan tinggi sekalipun mengalami kesulitan mendapatkan kesempatan pekerjaan formal. Kemampuan daerah untuk memberikan lapangan kerja bagi angkatan kerja baru sangat terbatas, sehingga menambah pengangguran daerah dan memicu urbanisasi di pusat- pusat kota. Kesulitan untuk mendapatkan pekerjaan formal juga dialami ibu- ibu rumah tangga karena keterbatasan waktu dalam mengurus rumah tangga.

Kebutuhan dasar (sandang pangan, papan, pendidikan, kesehatan) semakin lama semakin meningkat, untuk memenuhi kebutuhan tersebut sampai saat ini pemerintah belum mampu memberikan dengan harga terjangkau, sehingga masyarakat harus mengusahakan sendiri. Apabila peluang untuk mendapatkan upah melalui sektor formal tidak diperoleh, sementara kebutuhan dasar harus tetap terpenuhi, maka sektor informal merupakan alternatif untuk memenuhi kebutuhannya. Sektor informal masih terbuka luas baik dalam bentuk usaha mikro, usaha kecil, dan usaha relatif menengah. Seperti yang diungkapkan Jafar,

(2004:5) dalam Journalnya berjudul Upaya Pengembangan Usaha Kecil Menengah dalam krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia sejak beberapa waktu yang lalu, banyak usaha berskala besar yang mengalami stagnasi, akan tetapi sektor usaha kecil menengah terbukti tangguh dan memiliki daya tahan yang relatif kuat dalam menghadapi krisis tersebut.

Terkait masalah lapangan kerja tersebut, maka perlu dilakukannya pengembangan lapangan kerja pada sektor Informal. Banyak bidang informal yang berpotensi untuk diangkat dan digali menjadi salah satu bidang usaha yang menghasilkan keuntungan dan menyerap tenaga kerja. Salah satunya yaitu wirausaha di bidang kuliner usaha jajanan pasar. Perkembangan usaha jajanan pasar saat ini semakin meningkat karena jajanan pasar juga sebagai kebutuhan sehari-hari untuk sajian tamu misalnya, Arisan, pengajian, rapat, bekal piknik, dan kebutuhan acara lainnya yang juga semakin meningkat. Berbagai usaha produksi dan penjualan jajanan pasar mulai bermunculan di berbagai tempat.

Terbukti dengan adanya usaha penjualan jajanan pasar di pasar bantengan yang dulunya hanya 1 (satu) pengusaha, kini sudah meningkat menjadi 4 titik usaha di lingkup Pasar Bantengan. Fenomena tersebut menunjukkan bahwa Usaha jajanan pasar ini semakin berkembang mengikuti zaman karena masih bertahan bahkan berkembang hingga saat ini.

Ada 3 (tiga) kemungkinan Pengusaha Pengusaha Jajanan Pasar dapat berjalan yaitu; 1) Pengusaha Jajanan Pasar yang menyediakan tempat penjualan, mengumpulkan produk (menerima titipan, mencatat, dan menjual 2) Pengusaha Jajanan Pasar yang memproduksi barang dagangan sendiri kemudian dijual (dititipkan), 3) Pengusaha Jajanan Pasar yang memproduksi

sendiri, mengambil produk (kulakan) dagangan langsung dari produsen, dititipkan. Uraian tersebut menunjukkan bahwa aktivitas usaha jajanan pasar ternyata menyerap tenaga kerja namun belum diketahui berapa jumlah tenaga kerja yang terserap.

Jajanan Pasar saat ini bukan lagi panganan tradisional melainkan aneka jajanan yang dijual dipasar, sehingga perlunya gambaran mengenai jenis- jenis apa saja jajanan pasar yang dijual Semakin banyak jenis dan jumlah jajanan pasar yang dijual tentunya semakin tinggi pula pendapatan yang dihasilkan sehingga perlu diketahui omset pendapatan Pengusaha jajanan Pasar.

Berdasarkan beberapa permasalahan tersebut terkait Jenis Produk, Keterserapan tenaga kerja, dan pendapatan, maka diharapkan dapat diketahui jalan penyelesaiannya, sehingga Usaha jajanan pasar lebih maju dan berkembang. Langkah awal yang dilakukan untuk mengetahui gambaran Pengusaha Jajanan Pasar di Bantengan, maka dilakukan penelitian dengan Judul "Profil Pengusaha Jajanan dalam Aspek Jenis- Jenis Produk, Pendapatan dan Aspek Keterserapan Tenaga Kerja di Pasar Bantengan, Banguntapan, Yogyakarta".

B. Identifikasi Masalah

Upaya untuk mengangkat dan mengembangkan Usaha Jajanan Pasar di Pasar Bantengan menemui berbagai permasalahan:

1. Usaha Jajan Pasar ini memiliki potensi yang besar untuk dikembangkan dilihat dari jumlah pengusaha yang terus bertambah. Namun belum dapat digali dan dikembangkan lagi.

2. Banyak orang yang belum memanfaatkan membuka usaha di bidang usaha jajanan pasar sebagai sumber pendapatan, padahal usaha jajanan pasar masih bisa lebih berkembang.
3. Aktivitas yang terjadi di sektor informal (Usaha Jajanan Pasar) masih belum dianggap sebagai kegiatan produktif padahal sudah banyak menyerap tenaga kerja.
4. Waktu Penyediaan usaha jajanan pasar dimulai dini hari, sehingga butuh kemauan dan ketekunan pengusaha yang serius ingin bekerja.
5. Usaha jajanan pasar terkait proses produksi membutuhkan tenaga kerja dengan keterampilan dan kemampuan khusus , namun belum ada binaan yang mengarah pada usaha ini.
6. Jajanan pasar menurut pengertiannya merupakan jajanan tradisional (kue basah), namun yang terjadi saat ini jajanan pasar yang dijual sudah bervariasi termasuk roti, dan produk yang sudah dikembangkan (inovasi).
7. Dahulu Jajanan Pasar hanya didapatkan di pasar tradisional saja, namun saat ini jajanan pasar juga dijual di pinggir jalan, bahkan di toko kue modern.

C. Batasan Masalah

Untuk menyajikan profil tentang pengusaha jajanan pasar yang memiliki cakupan garapan yang cukup luas ini, peneliti membatasi permasalahan terkait dengan jenis- jenis jajanan pasar yang dijual, Keterserapan tenaga kerja, serta pendapatan Pengusaha jajanan Pasar di Bantengan, Baguntapan, Bantul.

D. Rumusan Masalah

1. Bagaimana profil usaha jajan pasar dalam aspek jenis- jenis Produk yang dijual dalam kegiatan usaha jajanan pasar?
2. Bagaimana profil usaha jajanan pasar dalam aspek Pendapatan yang diperoleh?
3. Bagaimana profil usaha jajanan pasar dalam aspek keterserapan tenaga kerja?

E. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui jenis- jenis produk yang dijual dalam Usaha Jajanan Pasar .
2. Mengetahui Pendapatan yang diperoleh dalam Usaha Jajanan Pasar.
3. Mengetahui profil Keterserapan tenaga kerja dalam Usaha Jajanan Pasar

F. Manfaat Penelitian

1. Memberikan informasi lebih detail tentang jenis produk jajanan pasar serta aktivitas usaha jajanan pasar yang ada di bantengan.
2. Sebagai bahan masukan, informasi dan referensi mengenai keterserapan tenaga kerja, aktivitas serta pelaksanaan usaha jajanan pasar bagi mahasiswa khususnya di bidang Boga.
3. Sebagai sarana informasi mengenai pendapatan (omset) usaha jajanan pasar, sehingga dapat mengetahui seberapa jauh usaha jajanan pasar dapat dikembangkan lagi.
4. Sebagai masukan data dan informasi bagi pemerintah tentang profil usaha jajanan pasar dan permasalahannya untuk menentukan langkah selanjutnya guna memajukan usaha jajanan pasar di bantengan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Deskripsi Teori

1. Usaha Berdasarkan Sektoral/ Lapangan Usaha

Lapangan usaha adalah bidang dari kegiatan dari kantor tempat seseorang bekerja. Berdasarkan Badan Pusat Statistik (2013:16) Pengelompokan kategori sektor/ lapangan usaha dibagi menjadi tiga sektoral yaitu Sektor A (*Agriculture*), Sektor M (*Manufacture*), Sektor S (*Services*). Menurut Mulyadi (2003:20) Sektoral dibagi lagi menjadi 2 (dua) yaitu sektor formal dan informal.

a. Sektor Formal

Sektor usaha formal adalah bidang usaha yang memiliki bentuk dan badan hukum tertentu. Suatu usaha dapat dikelompokkan sebagai kelompok badan usaha formal apabila kegiatan itu memiliki izin usaha dan ketentuan hukum yang ada. Sektor usaha formal dalam sistem kerakyatan meliputi Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Badan usaha milik swasta, dan koperasi (Mulyadi 2003:21). Berikut adalah sektor usaha formal diantaranya;

1) Badan Usaha Milik Negara (BUMN)

Menurut M. Suparmoko (2007:73) Badan Usaha Milik Negara (BUMN) merupakan badan usaha yang sebagian besar atau seluruh modalnya dimiliki oleh negara. BUMN memegang kendali usaha untuk kepentingan sektor publik. Pengendalian badan usaha oleh negara sangat penting dilakukan untuk kepentingan orang banyak (publik) dan golongan tertentu. Sesuai UUD 1945 pasal 36 ayat 2 dan 3 cabang produksi yang penting bagi negara dan menguasai hajat hidup orang banyak dikuasai negara. Dalam hal ini, negara

bukannya memiliki cabang usaha tersebut, tetapi lebih cenderung memegang kekuasaan tertinggi untuk menjamin kesejahteraan rakyat. Ciri-ciri Badan Usaha Milik Negara (BUMN):

- a) Pemilik modal mayoritas adalah Negara (Pemerintah pusat/ daerah)
- b) Tujuan usaha untuk memakmurkan rakyat
- c) Bidang usahanya merupakan sektor-sektor vital/ strategis

2) Koperasi

Menurut Hendrojogi (2007:21) Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan berlandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus gerakan ekonomi rakyat kekeluargaan. Menurut Kasmir (2006:50) Koperasi didirikan berdasarkan akte penilaian setelah memperoleh akte pengesahan dan diumumkan dalam berita Negara. Ciri-ciri Koperasi antara lain;

- a) Dibentuk melalui rapat anggota minimal 20 orang
- b) Pemiliknya adalah semua anggota Koperasi
- c) Tujuan Usaha adalah untuk kemakmuran seluruh anggotanya
- d) Bidang usahanya tergantung kebutuhan anggotanya

3) Badan Usaha Milik Swasta (BUMS)

Menurut Muhammad Yasin (2007: 54) Badan Usaha Milik Swasta (BUMS) adalah badan Usaha yang modalnya milik swasta, baik perorangan maupun kelompok orang. BUMS merupakan badan usaha yang sangat penting bagi pemerintah yang menangani sektor usaha yang belum ditangani BUMN dan Koperasi. Pemberian peluang pada BUMS juga akan menumbuhkan partisipasi masyarakat untuk berperan serta dalam perekonomian nasional.

Berdasarkan beberapa pernyataan di atas maka disimpulkan bahwa sektor formal merupakan sektor yang pekerjaan didalamnya menuntut tingkat keterampilan tertentu, biasanya mensyaratkan pelamar telah menempuh pendidikan formal, biasanya hal ini sulit untuk dipenuhi oleh pendatang dari daerah pinggiran. Oleh karena itu para migran kemudian masuk ke sektor informal yang tidak mensyaratkan keterampilan khusus.

b. Sektor Informal

Menurut A.F. Safaria, dkk (2003: 6) Sektor informal dipandang sebagai kekuatan yang semakin signifikan bagi perekonomian lokal dan global yang semakin signifikan bagi perekonomian lokal dan global, seperti yang dicantumkan dalam pernyataan visi WIEGO (*Woman In Informal Employment Globalizing and Organizing*) yaitu mayoritas pekerja di dunia kini bekerja di sektor informal, dan proporsinya semakin membengkak sebagai dampak dari globalisasi: mobilitas capital, restrukturisasi produksi barang dan jasa, dan deregulasi pasar tenaga kerja mendorong semakin banyak pekerja ke sektor informal.

Menurut ILO (*International Labour Organisation*) dalam A. Erani Yustika (2000: 193) yang dimaksud sektor Informal adalah aktivitas- aktivitas ekonomi yang antara lain ditandai dengan mudah untuk dimasuki, bersandar pada sumber daya lokal, usaha milik sendiri, operasinya dalam skala kecil, padat karya, dan teknologi bersifat adaptif, keterampilan diperoleh dari luar sistem sekolah formal, dan dia tidak terkena langsung oleh regulasi dan pasarnya bersifat kompetitif. Menurut Mulyadi (2003:95) Sektor informal

dibedakan menjadi 2 (dua) yaitu sektor informal sah dan informal tidak sah diantaranya;

1) Sektor informal sah

Menurut Mulyadi (2003: 96) Beberapa bidang usaha yang tergolong dalam sektor informal sah dibawah ini antara lain:

- a) Kegiatan-Kegiatan primer dan sekunder seperti : pertanian, perkebunan yang berorientasi pasar, kontraktor bangunan dan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengannya, pengrajin usaha sendiri, pembuatan sepatu, penjahit, pengusaha BIR dan Alkohol.
- b) Usaha tersier dengan modal yang relatif besar, seperti : perumahan, transportasi, usaha-usaha untuk kepentingan umum, spekulasi barang-barang dagangan, kegiatan sewa menyewa.
- c) Usaha kecil-kecilan, seperti : pedagang pasar, pedagang kelontong, pedagang kaki lima, usaha makanan jadi, pelayan bar, pengangkutan barang agen atas komisi dan penyalur.
- d) Jasa jasa yang lain seperti : pemusik (ngamen), pengusaha binatu, penyemir sepatu, tukang cukur, pembuang sampah, juru potret, pekerja reperasi kendaraan maupun reperasi lainnya dan juga pemulung.

2) Sektor informal tidak sah

Menurut Nana Supriatna, dkk (2006: 234) Beberapa bidang usaha yang tergolong dalam sektor informal tidak sah dibawah ini antara lain:

- a) Jasa kegiatan dan perdagangan gelap pada umumnya, seperti : penadah barang curian, lintah darat (tukang kredit) dan pegadaian (dengan tingkat bunga yang tidak sah), perdagangan obat bius,

pelacuran, mucikari, penyeludupan, suap - menyuap, berbagai macam korupsi politik, perlindungan kejahatan dan sebagainya.

b) Transaksi pencurian kecil (misalnya : pencopetan), pencurian besar (misalnya : pembongkaran), pemalsuan uang dan penipuan , perjudian dan lain-lain

Maka sektor informal dapat disimpulkan bahwa semua kegiatan usaha yang tidak memiliki ikatan-ikatan organisasi secara formal kelembagaan. Sektor informal diidentikan sebagai usaha sendiri atau dapat disebut juga wirausaha, merupakan kesempatan kerja yang kurang terorganisir, sering dilupakan dalam sensus resmi, persyaratan kerjanya jarang dijangkau oleh aturan hukum. Mereka adalah Kumpulan Pedagang, pekerja yang tidak terikat dan terampil.

2. Wirausaha Sebagai Pilihan di Sektor Informal

Wirausaha disini yang dimaksud adalah kaitannya dengan sektor usaha informal. Berwira usaha bukan lagi sebagai pilihan namun akibat tekanan kebutuhan untuk bertahan hidup dengan bermodalkan kemampuan yang dimiliki. Mereka yang mencari nafkah melalui jalan wirausaha memiliki alasan yang beragam, namun alasan utamanya adalah karena tidak tersedianya kesempatan lapangan kerja serta tidak memenuhi persyaratan sesuai yang dibutuhkan disektor formal.

Menurut Mulyadi (2003:26) wirausaha itu sendiri merupakan kegiatan yang mengorganisasikan, memperhitungkan resiko untuk mendatangkan laba. Wirausaha melakukan sebuah proses yang disebut *creative destruction* untuk menghasilkan suatu nilai tambah (*added value*) guna menghasilkan nilai yang

lebih tinggi. Sehingga wirausaha dapat disebut juga sebagai pelaku utama dalam pembangunan ekonomi dan fungsinya adalah melakukan inovasi dan kombinasi-kombinasi baru untuk sebuah inovasi.

Wirausaha memiliki cakupan bidang usaha yang sangat luas. Bidang usaha yang dapat digeluti untuk pemula sesuai minat dan bakat, terutama untuk usaha kecil dan menengah diantaranya; sektor kecantikan, sektor keterampilan, sektor konsultan, sektor industri dan perdagangan, sektor tambang, sektor kelautan, sektor perikanan, sektor agribisnis, sektor pariwisata, dan lain- lain (Kasmir, 2006: 44- 47)

Penelitian ini akan membahas lebih lanjut mengenai wirausaha di sektor Industri dan perdagangan di bidang kuliner. Sektor industri dan perdagangan merupakan sektor di bidang usaha yang saling berkaitan. Kasmir (2006:45) berpendapat bahwa sektor industri akan menghasilkan suatu olahan, untuk usaha kecil dan menengah misalnya membuka usaha makanan atau pabrik makanan seperti, tahu, tempe, roti, krupuk. Sedangkan usaha di sektor perdagangan dapat dilakukan dengan membuka toko atau kios yang kaitannya sebagai media sarana menjual untuk sektor industri.

Dalam kehidupan sehari- hari dapat dilihat aktivitas pada sektor industri dan perdagangan ini. Dapat dilihat misalnya, seorang atau sekelompok orang mengeluarkan sejumlah uang untuk membeli sebuah barang, kemudian barang dagangan dipajang di suatu lokasi untuk dijual kembali pada konsumennya, atau seseorang membeli sebuah barang yang akan diolah kembali dan disajikan dalam bentuk makanan oleh konsumennya. Kegiatan tersebut dilakukan dengan melihat keinginan Konsumen, mereka pandai mengolah, mengemas, sampai menciptakan

produk baru yang dapat diterima masyarakat. Merekapun juga pandai menentukan harga yang harus dibayar konsumen sehingga mendapatkan keuntungan. Mereka juga pandai dalam melayani konsumennya sehingga nyaman melakukan transaksi secara terus menerus. (Kasmir, 2011: 19)

Usaha kecil disebut juga UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) . Usaha Mikro, sebagaimana yang dimaksud oleh Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003, yaitu Usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah) per tahun. Usaha mikro ini belum memiliki izin tetap dan tidak melakukan administrasi keuangan sederhana sekalipun. Contoh Usaha Mikro adalah pedagang kaki lima, pebengkelan, salon, pedagang pasar.

Beberapa Pernyataan diatas merupakan gambaran kegiatan seorang wirausaha dalam kesehariannya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa wirausaha merupakan kegiatan mengambil resiko dan menyediakan peluang usaha serta lapangan kerja untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya.

3. Sumber Daya Manusia (SDM)

Dalam rangka persaingan ini organisasi/ perusahaan baik itu di sektor formal maupun non formal harus memiliki Sumber Daya yang tangguh. Sumberdaya yang dibutuhkan untuk menjalankan perusahaan tidak dapat dilihat sebagai bagian yang berdiri sendiri, tapi harus dilihat sebagai satu kesatuan yang tangguh membentuk sinergi.

Menurut Edi Sutrisno (2014:3), Sumberdaya manusia adalah terjemahan dari "*human resource*" namun ada pula ahli yang menyamakan sumber daya manusia dengan sebutan "*manpower*" (tenaga kerja). Bahkan sebagian besar

orang menyamakan sumber daya manusia dengan personal (personalia, kepegawaian, dan sebagainya).

4. Konsep Tenaga Kerja

Konsep tenaga kerja memiliki batasan yang cukup luas menurut Badan Pusat Statistik (BPS) batasan yang memiliki keterkaitan dengan konsep ketenagakerjaan antara lain; Penduduk, Tenaga Kerja, Angkatan Kerja, Lapangan Usaha.

a. Tenaga kerja

Tenaga Kerja merupakan salah satu faktor yang paling menentukan dalam proses pembangunan dan kemajuan suatu wilayah. Semakin besar jumlah tenaga kerja, lebih-lebih apabila ditunjang dengan ketrampilan serta keahlian maka akan semakin pesat pula kemajuan suatu wilayah (Badan Pusat Statistik, 2014:45). Menurut Mulyadi, (2003:59) mengenai konsep ketenagakerjaan, ada beberapa pengertian yang berhubungan dengan ketenagakerjaan yaitu:

1) Tenaga kerja,

Tenaga Kerja adalah penduduk dalam usia kerja (usia antara 16- 64 tahun) atau jumlah penduduk dalam suatu negara yang mampu memproduksi barang atau jasa. Dilihat dari jenis kegiatannya, tenaga kerja dibedakan menjadi 2 yaitu:

a) Tenaga Kerja non fisik, tenaga kerja yang dalam proses aktivitasnya banyak menggunakan gagasan dan ide

b) Tenaga Kerja Fisik, Tenaga kerja yang dalam aktivitas pekerjaannya banyak menggunakan aktivitas fisik . Tenaga kerja jasmani dapat dibedakan menjadi tiga macam yaitu:

(1) Tenaga kerja terdidik, Tenaga kerja yang membutuhkan pendidikan secara teratur, dalam pekerjaannya tenaga kerja terdidik memerlukan skil dan keahlian yang diperoleh melalui pendidikan formal, contoh: guru, dokter, pengacara, dll

(2) Tenaga kerja terlatih, tenaga kerja yang memerlukan pelatihan dan pengalaman terlebih dahulu yang dilakukan secara teratur, contoh: Supir, teknisi, mekanik, dll

(3) Tenaga kerja tidak terdidik dan tidak terlatih, tenaga kerja yang tidak memerlukan pendidikan dan pelatihan terlebih dahulu dalam aktivitas pekerjaannya contohnya: tukang parkir, kuli panggul, dll

b. Angkatan kerja

Menurut M.Tohar (2000:10) adalah bagian dari tenaga kerja yang sedang bekerja maupun berusaha terlibat dalam kegiatan produktif. Angkatan kerja merupakan tenaga kerja yang sedang mencari kerja usianya diantara 15- 64 tahun. Besarnya angkatan kerja bisa terjadi karena, Banyaknya anak yang tidak bersekolah karena ketidakmampuan ekonomi, penambahan penduduk masih tinggi, adanya PHK yang mengakibatkan buruknya perekonomian sehingga banyak perusahaan yang gulung tikar.

Menurut Mulyadi, (2003:73) Angkatan kerja terdiri dari Golongan bekerja, Pengangguran, dan pencari kerja. Ada macam- macam jenis pengangguran diantaranya:

1) Pengangguran terbuka (*open unemployment*), adalah bagian dari angkatan kerja, yang tidak sedang bekerja namun aktif mencari kerja.

2) Setengah menganggur (*underployment*), adalah angkatan kerja yang bekerja kurang dari 35 jam seminggu, selain itu juga terjadi pada angkatan kerja yang bekerja tidak sesuai latar belakang pendidikan, contoh; sarjana menjadi sopir, dokter menjadi penjual alat elektronik.

3) Pengangguran tidak kentara (*disguise unemployment*), Dalam angkata kerja mereka dimasukan dalam kegiatan bekerja, tapisebenarnya mereka adalah penganggur jika dilihat dari produktivitasnya, misal; pekerjaan harusnya dikerjakan 2 orang namun dikerjakan 3 orang, 1 orang merupakan *disguised unemployment*.

4) Pengangguran Friksional, Pengagguran yang terjadi akibat perpindahan dari suatu pekerjaan ke pekerjaan lain, akibatnya tenggang waktu tersebut mengakibatkan status menganggur hingga mendapat pekerjaan selanjutnya.

5) Pengangguran Struktural, pengangguran yang diakibatkan karena ketidakcocokan para pencari kerja dengan keterampilan, maupun bidang keahliannya.

c. Keterserapan tenaga kerja

Penyerapan tenaga kerja adalah diterimanya para pelaku tenaga kerja untuk melakukan tugas sebagaimana mestinya atau suatu keadaan yang menggambarkan tersedianya pekerjaan (lapangan pekerjaan) untuk diisi oleh para pencari kerja (M. Tohar, 2002:10)

Berdasarkan Badan Pusat Statistik (2014; 16) Penyerapan tenaga kerja banyak diserap oleh sektor S (*Services*), yaitu dibidang Perdagangan dan Sektor M (*Manufacture*), yaitu industri pengolahan. Pada Agustus 2013

tenaga kerja laki- laki banyak terserap di sektor M 24,2 % dibanding tenaga kerja wanita sebanyak 14,2%. Sektor S lebih banyak menyerap tenaga kerja wanita sebanyak 57% dibanding tenaga kerja laki- laki sebanyak 48,2%.

Siswanto Sastro Hardiwiryo (2002: 25) berpendapat bahwa penyerapan tenaga kerja adalah banyaknya lapangan kerja yang telah terisi yang tercermin dari pertumbuhan penduduk bekerja. Keterserapan penduduk bekerja disebabkan oleh adanya permintaan kerja.

5. Profil Usaha Jajanan

Profil adalah sebuah gambaran dari suatu obyek yang dilihat dari berbagai segi. Sedangkan dari kamus bahasa indonesia Profil adalah pandangan dari samping suatu objek sketsa biografis. Maka Profil dapat didefinisikan berupa penggambaran, ciri mengenai suatu objek dilihat dari berbagai segi yang menjadi karakteristik dari objek tersebut, yang menjadi objek penelitian disini adalah usaha jajanan pasar yang merupakan bagian dari sektor industri dan perdagangan yang akan diteliti meliputi aspek tenaga kerja dan produk yang dijual dalam usaha jajanan pasar.

Usaha jajanan pasar semakin berkembang belakangan ini ditandai dengan semakin banyak orang yang menjual aneka produk kue. Mengapa usaha ini tak pernah mati? jawabannya adalah semakin banyak orang membutuhkan makanan kecil. Sekitar 15-20 tahun yang lalu, masih banyak orang beranggapan jajanan pasar hanya disajikan pada kesempatan khusus. Pada saat itu jajanan pasar dianggap sebagai kebutuhan pelengkap saja. Namun belakangan anggapan tersebut mulai pudar dan banyak orang sudah mulai beranggapan bahwa

“jajanan” menjadi kebutuhan sehari-hari, misalnya kudapan sehari-hari, sajian arisan, pengajian, bekal sehari-hari.

Semakin banyaknya kebutuhan konsumsi saat ini sudah beraneka jenis usaha jajanan pasar yang berkembang dimasyarakat untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan acara. Menurut Wulan (2009:5) Usaha jajanan pasar yang saat ini berkembang diantaranya;

a. Usaha jajanan pasar keliling

Adalah salah satu sistem menjual jajanan secara berkeliling ke tempat-tempat dimanya banyak pembeli, seperti perumahan, sekolah, dekat pusat perbelanjaan. Kue dibawa berkeliling dengan menggunakan tampah, atau keranjang. Penjual menjajakannya dengan memikul dagangannya, bersepeda maupun menggunakan gerobak.

b. Usaha jajanan titip Jual

Adalah usaha dengan sistem ini biasanya hanya menyediakan tempat saja, para produsen yang tidak dapat menjual barang dagangannya sendiri, menitipkan hasil produknya di kios-kios usaha jajanan pasar. Hal ini rutin dilakukan, biasanya penitipan dimulai pada pagi hari, apabila ada sisa maka sore harinya kue akan diambil lagi. Usaha ini cukup menguntungkan dikarenakan tidak ada resiko rugi karena barang tidak laku.

Usaha titip jual ini melibatkan produsen, yaitu orang yang memproduksi suatu produk, distributor, biasanya mengambil produk dari beberapa produsen kemudian disalurkan ke penjual, Penjual yang menyediakan tempat, atau menampung seluruh produk untuk dijual langsung pada konsumen.

c. Usaha jajanan pemasok kue

Pemasok kue merupakan usaha mendistribusikan aneka macam produk sebagai tengkulak. Pemasok kue lebih besar skalanya, karena pemasok memasok dalam jumlah yang banyak, dan biasanya tidak ada pengembalian, dikenal dengan "jual putus"

6. Profil Jenis Jajanan

Jajanan Pasar merupakan sebutan untuk jajanan/ kue-kue yang dijual di pasar. Disebut jajanan pasar karena jenis kue-kue ini hanya ditemukan di pasar tradisional. Biasanya jajanan pasar dihidangkan untuk keperluan khusus misal sesajen, acara keagamaan, berdasarkan adat istiadat (Liliyana, 2005:3)

a. Jajanan Pasar

Menurut Rinto Habsari (2010:6) Jajanan Pasar Sering disebut Kue Basah yang biasanya dijual pagi hari. Bahan utama Jajan pasar bukan tepung terigu, melainkan tepung beras, tepung ketan, tepung hankwe, atau tepung sagu, sedangkan cairan yang digunakan biasanya menggunakan santan. Namun saat ini jajanan pasar sudah banyak mengalami inovasi baru, terlebih dari segi bahan baku yang digunakan. Jajan pasar kreasi baru ini banyak menggunakan campuran tepung terigu, dan cairan yang digunakan adalah santan, susu, bahkan air. Selain itu resep jajanan pasar berkembang dengan bahan yang zaman dahulu tidak ada seperti, sosis, keju, buah, bahkan menggunakan ragi pengembang. Beberapa jajanan pasar yang umumnya banyak dipasarkan antara lain

1) Klepon

Klepon atau kelepon adalah makanan tradisional yang termasuk kelompok jajanan pasar. Klepon berbentuk hijau dan diisi gula merah

didalamnya. Klepon terbuat dari bahan tepung beras ketan, yang diolah dengan direbus. Klepon yang sudah matang akan digulungkan di parutan kelapa kemudian baru dapat disantap (Yuyun A, 2006: 54).

2) Lopis

Lopis merupakan salah satu jajanan pasar yang terbuat dari beras ketan. Lopis biasanya dibentuk persegi panjang pipih yang dibungkus menggunakan daun pisang, diolah menggunakan teknik olah direbus. Lopis disantap menggunakan juruh(gula merah cair kental) dan ditaburi kelapa parut (Yuyun Alamsyah, 2006: 49).

3) Apem

Apem atau dikenal juga dengan nama Appam di negeri asalnya India, adalah panganan tradisional yang dibuat dari tepung beras yang didiamkan semalam dengan mencampurkan telur, santan, gula dan tape serta sedikit garam kemudian dibakar atau dikukus. Bentuknya mirip serabi namun lebih tebal.

4) Kue ku

Menurut Yuyun Alamsyah (2006: 46) Kue tok atau sering juga dikenal dengan nama Kue khu. Disebut kue tok karena dibawahnya menggunakan alas daun pisang bulat lonjong dan kuenya berwarna merah berbentuk stempel. Kue Tok berbahan dasar tepung ketan yang diisi dengan kumbu kacang hijau kemudian diolah menggunakan teknik dikukus.

5) Lemet

Lemet merupakan salah satu jenis kue dalam golongan jajanan pasar yang sangat mudah dibuat. Lemet terbuat dari bahan dasar singkong yang

diparut dan diberikan gula jawa didalamnya. Lemet dibungkus menggunakan daun pisang berbentuk segi empat pipih, atau piramida. Lemet dimasak dengan teknik olah dikukus (Yuyun Alamsyah, 2006: 47)

6) Naga sari

Naga Sari adalah kue tradisional yang terbuat dari tepung beras, tepung tapioka, gula pasir, santan dan bahan untuk pengisinya biasanya berupa pisang. Kue ini dibungkus dengan daun pisang sehingga sangat terasa nuansa tradisionalnya. Kue yang bernama nagasari ini sekarang sering kita jumpai pada acara-acara formal maupun semi formal. Selain harganya yang murah dan mudah didapat, pengolahan secara tradisional membuat Nagasari aman untuk dikonsumsi terutama bagi balita dan anak-anak yang sedang dalam masa pertumbuhan karena bergizi tinggi. (Yuyun Alamsyah, 2006: 70)

7) Lemper

Lemper adalah sebangsa jajanan yang terbuat dari beras kean ketan rsanya gurih dan biasanya berisi abon atau cincangan daging ayam, dan terbungkus oleh daun pisang. Penganan ini terkenal di seluruh Indonesia sebagai pengganjal perut sebelum memasuki tahap makan besar. Pengolahan akhir lempem dimasak dengan teknik dikukus. (Yasa Boga, 2005:6)

8) Wajik

Wajik terbuat dari beras ketan yang dikukus kemudian dimasak dengan campuran santan, dan gula hingga berminyak dan terasa lembut. Gula yang digunakan pada wajik jenis ini biasanya adalah gula merah. Gula merah

yang digunakan akan membuat wajik menjadi berwarna coklat muda hingga coklat tua. Setelah wajik diangkat dari tempat pengolahan, wajik kemudian akan dibentuk atau diiris sesuai dengan keinginan pembuat. Bentuk yang biasa dibuat adalah bentuk belah ketupat atau jajar genjang. Bentuk belah ketupat atau jajar genjang oleh orang Jawa biasa disebut bentuk wajik, oleh karena itu kue ini bernama wajik. Kue wajik biasanya juga berbau harum karena dalam pengolahannya menggunakan daun pandan (Yasa Boga, 2006: 10).

b. Teknik Dasar Pengolahan

Secara definitif pengolahan makanan dapat diartikan sebagai sebuah proses pemanasan pada makanan hingga menjadi lebih enak , mudah dikunyah, dan mengubah bentuk penampilan dari bahan makanan itu, serta mematikan bakteri yang merugikan kesehatan (Dwi Asih, 2006:23). Maka Teknik pengolahan makanan adalah melakukan proses pengolahan makanan dengan berbagai cara. Bartono dan Ruffino (2010:33) berpendapat bahwa tehnik dasar pengolahan itu terdiri dari 4 (empat) prosedur yang berbeda. Keempat prosedur memasak itu adalah memasak dengan panas kering, memasak dengan panas basah, memasak dengan minyak, dan memasak dengan gelombang mikro.

Tabel 1. Teknik dasar Pengolahan Makanan

NO	TEKNIK OLAH	
	Panas Kering	Panas Basah
1	Frying	Boiling
2	Roasting(dioven)	Poaching
3	Broilling	Stewing
4	Baking (dioven)	Simmering
5	Grilling	Steaming

1) *Frying* adalah proses pengolahan terhadap bahan makanan menggunakan media minyak, lemak atau mentega. Panas yang mengenai bahan makanan akan menyebabkan bahan menjadi matang dan hasil dapat dihidangkan secara panas (Bartono P.H. dan Ruffino, 2006:50). Menurut Bartono P.H. dan Ruffino (2006:51-53) Teknik olah *Frying* dibedakan berdasarkan beberapa macam yaitu:

(a) *Deep Frying*, adalah teknik menggoreng dengan minyak banyak

(b) *Shallow Frying/ Pan Frying*, Menggoreng dengan minyak sedikit dengan menggunakan *pan frying*

(c) *Sauteing*, dikenal juga dengan teknik tumis dengan minyak sedikit atau margarin dengan panas yang tepat.

2) *Roasting* adalah proses memanggang bahan makanan utuh dalam oven. Bahan makanan yang umumnya diolah dengan teknik ini adalah daging lunak dan ikan (Bartono P.H. dan Ruffino, 2006:31)

3) *Broiling* adalah teknik olah yang mirip dengan *grilling* , memasak dengan membakar menggunakan api *salamander* yang apinya berada d bagian atas denga obyek masak permukaan bahan makanan (Bartono P.H. dan Ruffino, 2006:35)

4) *Grilling* adalah teknik mengolah makanan diatas lempengan besi panas (*griddle*) atau diatas pan dadar (teflon) yang diletakkan diatas perapian. Suhu yang dibutuhkan untuk grill sekitar 292 °C. Grill juga dapat dilakukan diatas bara langsung dengan jeruji panggang atau alat bantu lainnya. Dalam teknik ini, perlu diberikan sedikit minyak baik pada

makanan yang akan diolah maupun pada alat yang digunakan (Bartono P.H. dan Ruffino, 2006:34).

5) *Baking* adalah pengolahan bahan makanan didalam oven dengan panas dari segala arah. Dalam teknik baking ini ada yang menggunakan loyang yang berisi air didalam oven, yaitu bahan makanan diletakkan dalam loyang (Bartono P.H. dan Ruffino, 2006:36)

6) Teknik Olah Panas Basah, adalah memasak dengan menggunakan media yang mengandung unsur air yang digunakan untuk mematangkan bahan makanan. Menurut Bartono P.H. dan Ruffino,(2006:34-47) teknik olah panas basah dibedakan menjadi beberapa macam yaitu:

(a) *Boiling*, Mematangkan bahan makan dalam air mendidih (100°C) dengan bahan makanan yang terendam seluruhnya dalam

(b) *Poaching*, Adalah proses merebus bahan makanan secara perlahan (*slow bubbling*) dalam cairan dengan api yang sedikit lebih kecil dari proses *simmering*(80°C -90°C), dan cairan yang dipergunakan merupakan campuran cuka dan air.

(c) *Simmering*, adalah merebus dibawah titik didih dengan api kecil. Proses *simering* merebus bahan makanan dalam cairan pada suhu 90°C-95 °C dengan perbandingan cairan dan bahan makanan 10 : 1.

(d) *Steawing*, adalah mengolah bahan makanan dengan cairan berbumbu, api sedang dan sering diaduk. Cairan yang bisa digunakan seperti: susu, santan, kaldu.

(e) *Steaming*, atau dikenal juga dengan mengukus adalah memasak makanan dengan menggunakan uap air panas (steam). Bahan makanan diletakkan di suatu tempat (steamer), lalu uap air disalurkan disekeliling bahan makanan yang dikukus.

c. Bahan Dasar Jajanan

Indonesia memiliki sumber daya alam yang melimpah. Begitu juga produk olahan pangan yang beraneka ragam. Kepala LIPI Umar Anggara Jenie pada Peringatan Hari Keanekaragaman Hayati Internasional, (KOMPAS,22/05/2010), menyatakan bahwa Indonesia adalah lumbung hayati dunia. Keanekaragaman Hayati Indonesia menduduki peringkat lima di dunia.

Potensi keanekaragaman hayati ini lebih dari mencukupi sebagai sumber makanan penduduk sendiri apabila dikelola dengan baik. Berikut ini merupakan bahan-bahan dasar yang digunakan dalam aneka produk olahan jajanan di Indonesia:

1) Tepung- Tepungan

Menurut Sri Wening (2011:5) Tepung adalah partikel padat berbentuk butiran halus bahkan sangat halus tergantung proses penggilingan dan bahan asal tepung tersebut. Berdasarkan tabloid senior dalam buku berjudul Pangan Nusantara (Murdijati Gardjito, 2013:27) menunjukkan bahwa ada berbagai jenis tepung- tepungan di Indonesia diantaranya; tepung beras, tepung garut, tepung jagung, tepung kentang, Tepung sagu (hunkwe), tepung singkong, Tepung ubi

(*cassava*), tepung terigu, tepung gandum, pati singkong (tapioka/ kanji) dan pati jagung (maizena).

2) Umbi- Umbian

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia kata umbi pertama dimengerti sebagai: "akar tumbuhan yang menjadi besar dan berisi makanan" untuk pertumbuhan sendiri dan dapat dijadikan makanan bagi orang yang memanfaatkan. Jadi dalam pengertian bahasa umbi sebenarnya sumber makanan yang dihasilkan dari perubahan akar jenis tumbuhan ubi-ubian tersebut.

Menurut Nur Richana, dkk (2008:356) berikut ini merupakan beberapa umbi lokal yang berkembang yaitu talas, ganyong, garut, gembili, ubi kelapa, kimpul, singkong, ubi jalar, sukun/ labu kuning, kentang dan uwi.

3) Padi- padian/ Serealialia

Serealialia atau sering dikenal juga sebagai jenis padi- padian. Sebagian besar jenis tanaman serealialia adalah jenis padi-padian juga. Dalam bahasa Inggris *cereal* adalah tanaman yang dipanen untuk diambil bijinya sebagai sumber karbohidrat. Macam- macam *cerealialia* yaitu: beras, gandum, jagung, sorgum (Murdidjati Gardjito, 2013:111)

4) Buah buahan

Buah- buahan merupakan bahan makanan yang umum digunakan dalam aneka produk jajan di Indonesia. Selain sebagai bahan utama buah buahan juga digunakan sebagai bahan *topping*, pemberi rasa dan

aroma(*flavouring*). Umumnya aneka jajanan di Indonesia menggunakan buah-buahan sebagai bahan utama yaitu: Pisang, Nanas, dan stroberi.

5) Tahu dan Tempe

Tahu dan Tempe merupakan salah satu makanan fungsional yang berasal dari kedelai. Manfaatnya bagi asupan gizi ialah kandungan proteinnya yang tinggi. Kandungan protein yang terdapat dalam kedelai sekitar 35%- 43%. Namun jumlah tersebut tidak dapat dicerna keseluruhan, sehingga dilakukan proses fermentasi supaya protein dapat dicerna dengan baik. Olahan fermentasi kedelai ini salah satunya adalah tempe. (Ichda Chayati, 2011:5).

6) Bahan Cairan

Adalah cairan yang digunakan dalam proses pembuatan makanan. Dalam produk jajanan cairan yang seringkali digunakan yaitu santan dan susu.

(a) Susu

Susu adalah cairan berwarna putih yang disekresikan oleh kelenjar pada binatang mamalia betina untuk bahan makanan/ sumber gizi bagi anaknya. Sebagian besar susu yang dikonsumsi manusia berasal dari sapi, disebut susu sapi, susu lain berasal dari nama hewan ternak dimana susu berasal; susu kerbau, susu kambing, susu unta, dan sebagainya (Ichda Chayati, 2011:22)

(b) Santan

Santan adalah cairan hasil dari perasan buah kelapa yang telah diparut kemudian di ambil sarinya. Santan berwarna putih mirip susu,

fungsinya memberikan rasa gurih pada makanan (Harun Nur Rasyid, 2004:32)

7. Profil Keterserapan Tenaga Kerja

Profil Keterserapan tenaga kerja yang dimaksudkan yaitu tenaga kerja yang terserap dalam Wirausaha jajanan Pasar. Keterserapan Tenaga kerja adalah jumlah tenaga kerja yang terserap dalam sektor tertentu. Keterserapan tenaga kerja akan mempengaruhi hasil produksi dan aktivitas ekonomi suatu usaha (Siswanto Sastrohadiwijoyo, 2002: 34). Menurut Soekartawi (2003: 8-10) ada beberapa hal yang perlu diperhatikan terkait dalam keterserapan tenaga kerja.

1) Ketersediaan tenaga kerja

Ketersediaan tenaga Kerja yang dimaksud adalah jumlah tenaga kerja yang diperlukan harus disesuaikan dengan kebutuhan sehingga efektif. Jumlah tenaga kerja ini memang banyak sikaitkan dengan jenis kelamin, musim, dan upah yang didapat tenaga kerja itu sendiri.

2) Kualitas Tenaga Kerja

Dalam kegiatan usaha entah baik dalam proses produksi diperlukan spesialis. Bila masalah kualitas tenaga kerja ini kurang diperhatikan, maka akan terjadi kemacetan dalam proses usaha, baik itu produksi, distribusi hingga pemasaran.

3) Jenis Kelamin

Kualitas tenaga kerja juga dipengaruhi oleh jenis kelamin, apalagi dalam proses produksi yang lebih membutuhkan tenaga banyak sehingga akan lebih maksimal pekerjaannya.

4) Usia tenaga kerja

Usia tenaga kerja akan menjadi penentu besar kecilnya upah yang diberikan. Jumlah usiatenaga kerja sebaiknya masih produktif karena akan mempengaruhi efektifitas dalam bekerja

Tenaga kerja yang diperlukan haruslah disesuaikan dengan kebutuhan pemilik usaha. Berikut ini merupakan tenaga kerja yang biasanya dibutuhkan dalam wirausaha jajanan pasar menurut Wulan (2009: 46)

a. Pengusaha/ Pemilik Usaha

b. Karyawan Usaha

c. Koki Kue

Merupakan orang yang ahli dalam membuat kue. Tenaga kerja ini biasanya lulusan seklaah memasak, tapi ada pula yang memiliki keahlian outodidak dengan pengalamannya yang sudah lama berkecimpung di bidang pengolahan kue. Kriteria tenaga kerja sebagai koki kue adalah;

- 1) Ahli memasak kue,
- 2) Berpengalaman Memasak,
- 3) Lulusan Sekolah Memasak/ Akademi,
- 4) Konsisten dalam rasa dan bentuk kue,

d. Tenaga Pengolah Bahan

Merupakan tenaga kerja yang bertugas mengolah bahan baku. Tenaga Kerja ini tinggal melaksanakan kegiatan pengolahan karena semua bahan mulai dari komposisi sudah dipersiapkan pemilik usaha, sehingga tenaga pengolah biasanya tidak menguasai resep. Kriteria tenaga pengolah bahan adalah;

- 1) Memiliki Pengalaman mengolah kue tertentu,
- 2) Memiliki stamina kuat
- 3) Konsisten dalam bentuk dan rasa

e. Tenaga pencetak kue/ pengemasan

Usaha yang sudah memiliki pelanggan tetap dengan kuantitas produksi yang bisa dibidang selalu konsisten sangat diperluka tenaga kerja untuk pencetakan dan pengemasan. Misalkan dalam pembuatan risoles tenaga pengolah bahan sudah membuat kulit serta isinya, maka tenaga pencetak tinggal membentuk serta mengemas risol tersebut. Berikut merupakan kriteria tenaga pencetak dan pengemas;

- 1) Memiliki keahlian memasak
- 2) Memiliki kesabaran tinggi serta ketelatenan
- 3) Konsisten dalam bentuk

f. Tenaga Marketing/ distributor, Tenaga marketing ini bertugas untuk memasarkan serta menyetorkan barang hasil produksi ke outlet- outlet penjualan, hal ini dilakukan supaya lebih efektif waktu, karena outlet wirausaha jajanan pasar ini mulai buka di pagi hari. Berikut merupakan kriteria tenaga marketing/ distributor;

- a) Jujur
 - b) Supel (pandai meyakinkan orang lain)
 - c) Mengenal produk dengan baik
 - d) Ulet dan gigih
 - e) Memiliki kendaraan sendiri diutamakan
- g. Tenaga Penjual

- a) Mengetahui produk yang dijual
- b) Setidaknya dapat berhitung
- c) Jujur
- d) Ulet dan gigih (supel)

Beberapa kriteria yang dijabarkan diatas, disimpulkan bahwa tenaga kerja yang diutamakan dalam wirausaha jajanan ini tentunya memiliki kemampuan tertentu sesuai kebutuhan pemilik usaha, jujur, gigih dan ulet adalah syarat utama yang dibutuhkan, sdangkan kriteria lain menyangkut usia, jenis kelamin, tingkat sosial maupun pendidikan tidaklah menjadi persyaratan khusus yang harus dipenuhi.

8. Profil Pendapatan

Pendapatan sangat berpengaruh dalam kelangsungan hidup suatu usaha, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar pula kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan. Ikatan Akuntan Indonesia dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 23 mendefinisikan pendapat sebagai berikut : "Pendapatan adalah arus masuk bruto dalam arus ekonomi yang timbul dari aktifitas normal perusahaanelama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari distribusi penanaman modal'.

Menurut Theodorus M.(2000:374) dalam Teori Akuntansi menjelaskan bahwa pendapatan adalah: "Pendapatan dapat didefinisikan secara umum sebagai hasil dari suatu perusahaan. Hal ini biasanya diukur dalam satuan harga pertukaran

yang berlaku. Pendapatan diakui setelah kejadian penting atau setelah proses penjualan pada dasarnya telah diselesaikan”.

Menurut Sofyan Syafri (2001: 236) mengemukakan pendapatan adalah: “ Pendapatan adalah hasil penjualan barang/ jasa yang dibebankan kepada langganan/ mereka yang menerima”. Dari beberapa pendapat mengenai teori pendapatan dapat disimpulkan bahwa Pendapatan merupakan penghasilan yang diperoleh setelah penjualan barang/ jasa pada kurun waktu tertentu.

Menurut Eva Banowati (2012:161) Pendapatan merupakan salah satu faktor ekonomi yang menjadi dasar kebutuhan manusia untuk memenuhi kebutuhan pokok dan lainnya. Pendapatan diperoleh bila seseorang melakukan pekerjaan.

Pendapatan yang dimaksud disini adalah omset yang diperoleh dari usaha jajanan pasar, yang dimaksud omset adalah seluruh biaya (dalam rupiah) yang masuk dan diperoleh dari penyelenggaraan usaha jajanan pasar.

a. Sistem pendapatan/ pengupahan

Terkait dengan pendapatan, tentunya tidak jauh dari istilah Sistem pengupahan. Upah memiliki arti yang mirip dengan pendapatan. Singgih Wibowo (2007:19-20) berpendapat bahwa upah memiliki sistem yang dibagi menjadi 5 yaitu:

- 1) Upah berdasarkan waktu, dimana upah ditentukan berdasarkan waktu bekerja, per jam, per hari, per minggu, per bulan.
- 2) Upah borongan, didasarkan atas kesepakatan bersama antara pemberi pekerjaan dan tenaga kerja.
- 3) Upah menurut satuan hasil, dimana upah yang diterima berdasarkan hasil yang dicapai.

4) Sistem Bonus, dimana upah diterima ditambah bonus atau insentif atas prestasi yang dicapai tenaga kerja.

5) Sistem Mitra, dimana upah yang diterima tidak dalam bentuk uang melainkan saham.

b. Sistem Kompensasi/ Insentif

Insentif/ Kompensasi kerja bertujuan untuk lebih menghargai para karyawan, juga berfungsi untuk memotivasi sehingga dapat mendorong produktifitasnya lebih baik (Sondang P. Siagian, 2005:268).

Menurut Edy Sutrisno (2014:182) Kompensasi merupakan hal yang penting dalam management MSDM. Kompensasi ini dimaksudkan adalah sebagai balas jasa (*reward*) perusahaan terhadap pengorbanan waktu, tenaga, dan kontribusi karyawan (tenaga kerja).

Menurut Tohardi (2002: 16) Ada beberapa faktor yang mempengaruhi pemberian kompensasi yaitu;

1) Produktifitas kerja

Besarnya kompensasi dapat dilihat berdasarkan tingkat produktivitas karyawan terhadap perusahaan. Untuk itu semakin tinggi tingkat output perusahaan maka harusnya semakin besar pula jumlah kompensasi (*insentif*) yang diberikan.

2) Kemampuan Untuk Membayar

Secara Logis jumlah kompensasi dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam membayar kompensasi karyawan. Karena mustahil apabila pemberian kompensasi di luar kemampuan perusahaan

3) Kesiediaan untuk membayar Kompensasi

Perlu diketahui bahwa tidak semua perusahaan bersedia memberikan kompensasi (*insentif*) kepada karyawan. Walaupun suatu perusahaan mampu memberikan kompensasi namun belum tentu perusahaan mau memberikan kompensasi dengan benar dan adil.

4) Penawaran dan permintaan Tenaga Kerja

Penawaran dan permintaan tenaga kerja cukup berpengaruh terhadap pemberian kompensasi. Jika permintaan tenaga kerja banyak oleh perusahaan, maka kompensasi cenderung tinggi, demikian sebaliknya jika penawaran pekerjaan rendah, maka pembayaran kompensasi cenderung rendah.

c. Pengukuran pendapatan usaha

Ada dua hal yang harus diperhatikan pada saat suatu pendapatan diakui, yaitu pengukuran pendapatan dengan satuan atau ukuran dan penetapan waktu sehingga pendapatan tersebut dapat diakui sebagai pendapatan. Ikatan Akuntan Indonesia (2002:23) memberikan ketentuan mengenai pengukuran pendapatan yang dinyatakan kedalam standar akuntansi keuangan yang isinya sebagai berikut: " Pendapatan harus dapat diukur dengan nilai wajar imbalan yang harus diterima, jumlah pendapatan yang timbul akibat suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan pembeli dan pemakai".

Menurut Soediyono (1992: 21) ada 3 (tiga) macam pendekatan perhitungan pendapatan diantaranya; *product aproach*, *income aproach*, *expenditure aproach*

1) *Product Aproach* mencoba menghitung

Menurut Soediyono (1992: 22) Menurut Soediyono (1992: 22) metode pendekatan ini mencoba menghitung pendapatan dengan mengumpulkan data barang- barang/ jasa- jasa untuk periode tertentu. Semua hasil akhir barang tersebut dijumlahkan. Apabila jumlah produk ke 1 kita tandai Q1, produk ke-2 kita tandai Q2, dan seterusnya hingga produk ke n kita tandai Q n . Sedangkan di lain pihak harga satuan Produk ke-1 kita tandai P1, produk ke-2 kita tandai 2, dan seterusnya hingga produk ke n kita tandai P n . Maka bentuk persamaan matematika *product aproach* sebagai berikut:

$$X = P_1Q_1 + P_2Q_2 + \dots + P_nQ_n$$

2) *Income Aproach*

Metode pendekatan *Income Aproach* yaitu pendekatan pendapatan dengan mengumpulkan data- data pendapatan yang diperoleh.

3) *Expenditure Aproach*

Metode pendekatan *Expenditure Aproach* adalah pendekatan pengeluaran, yaitu dengan menjumlahkan seluruh pengeluaran (belanja) yang dilakukan suatu perusahaan. (Soediyono, 1992: 23)

B. Kajian Penelitian yang Relevan

Hasil penelitian terdahulu yang relevan dalam penelitian ini digunakan untuk membantu mendapatkan gambaran dalam menyusun kerangka pikir mengenai penelitian ini. Disamping itu untuk mengetahui persamaan dan perbedaan dari beberapa penelitian dan faktor-faktor penting lainnya, sebagai kajian yang dapat mengembangkan wawasan berpikir peneliti. Beberapa peneliti yang dikaji yaitu :

1. Siti Nurimah (2007) yang berjudul "Profil Industri Rumah Tangga Makanan Tradisional Pothil di Krasak Karanganyar Kabupaten Magelang". Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Profil Industri Rumah Tangga Makanan Tradisional Pothil di Krasak Karanganyar Kabupaten Magelang dari aspek Sumber daya manusia, produksi, dan pemasaran. Jenis penelitiannya adalah survey. Hasil penelitiannya adalah tenaga kerja sebagai responden yang terlibat berumur sekitar 30-60 tahun, dan semua berjenis kelamin wanita. Lama usaha dijalankan berkisar 1 hingga lebih dari 20 tahun. (1) dari aspek sumberdaya manusia: pendidikan yang pernah ditempuh pengusaha pothil rata-rata SD dan seluruh responden belum pernah mengikuti pelatihan. (2) Aspek produksi bersumber dari modal sendiri antara Rp 40.000- Rp 89.000,-/hari. Peralatan yang digunakan masih tradisional. 3) aspek pemasaran kemasan pothil berupa plastik bening yang belum memiliki merk dagang harga jual Rp. 1500,- untuk ukuran kecil dan Rp 2000,- untuk ukuran besar. Omzet rata-rata Rp 60.000,- hingga lebih dari 1000.000/ hari. Lokasi penjualan di pasar tradisional sekitar Krasak Sleman.
2. Nur Fitri Astuti (2008) "Profil Sentra Industri Tahu Gunung Saren Kidul Kelurahan Srimurti Srandakan Kabupaten Bantul". Jenis penelitian ini adalah survey/ deskriptif eksploratif. Hasil penelitian menunjukkan dari aspek tenaga kerja (a) tingkat pendidikan masih rendah yaitu 57%, dengan tenaga keluarga 2-5 orang (b) aspek bahan baku, bahan baku mudah didapat dengan harga yang murah dengan kebutuhan 25-125 kg kedelai/hari. (c) aspek modal bersumber dari modal sendiri dan modal dari orang tua.
3. Hanafi Febriancahya (Universitas Negeri Yogyakarta) pada tahun 2014 melakukan penelitian (skripsi) yang berjudul " Kontribusi Industri Kerupuk

Terhadap Total pendapatan Rumah Tangga di Desa Sidoharjo Kecamatan Tepus Kabupaten Gunungkidul. Analisis dalam penelitian ini menggunakan Analisis deskriptif kuantitatif. Hasil penelitiannya adalah 1) faktor yang mempengaruhi produktivitas industri krupuk yaitu tenaga kerja, modal bahan baku, dan sumber daya energi. 2) Kemampuan industri dalam menyerap tenaga kerja di desa sidoharjo sebesar 8,65% dari total jumlah angkatan kerja yang ada berjumlah 3.375 jiwa. 3) hambatan penyerapan tenaga kerja karena minimnya jumlah upah yang didapatkan (54,85%) dan banyak yang merantau keluar kota (19,35%). 4) sumbangan pendapatan terhadap penghasilan industri adalah 75%.

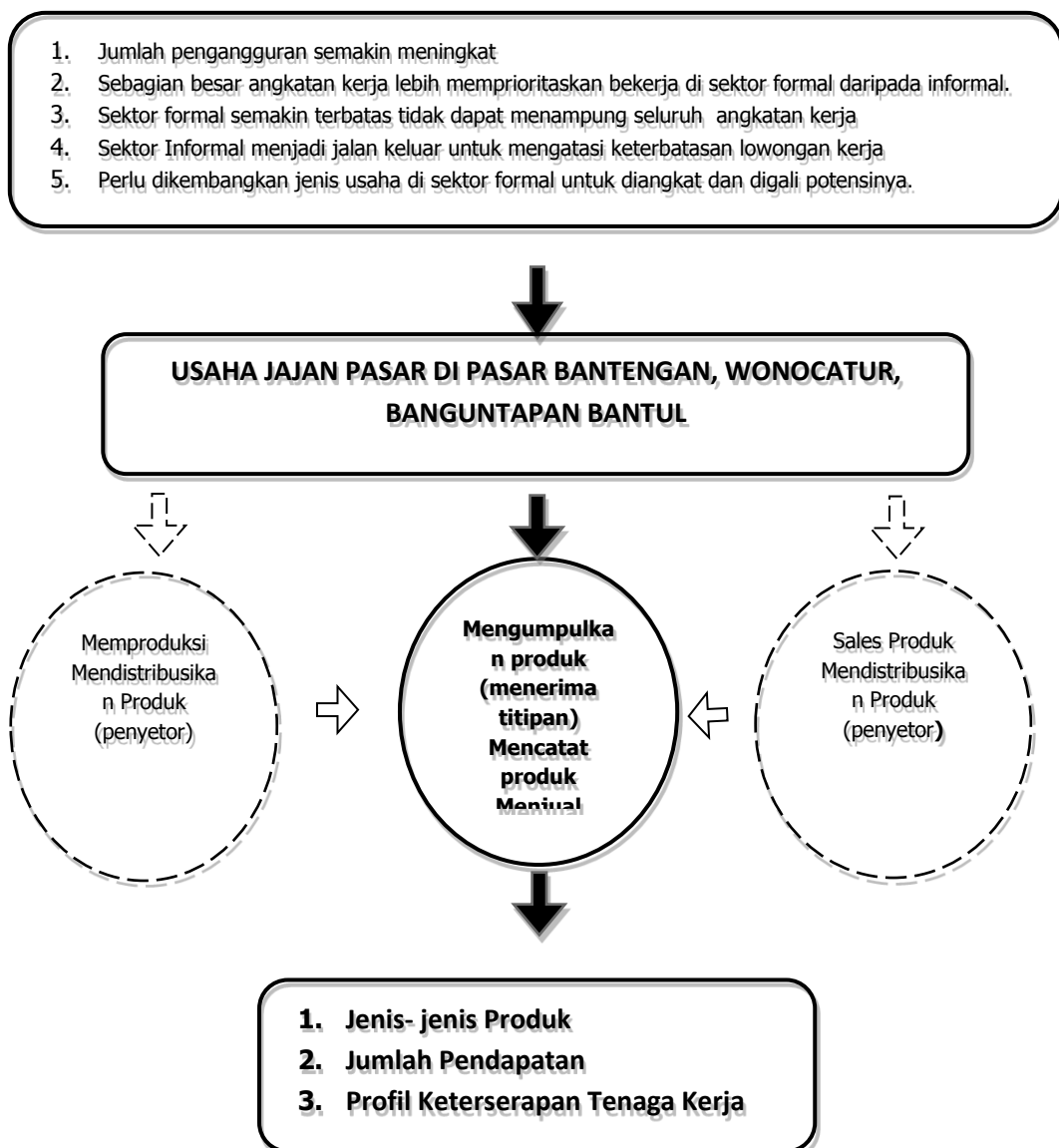
C. Kerangka Berfikir

Badan Pusat Statistik menyebutkan bahwa jumlah angkatan kerja dan pengangguran semakin meningkat sejak tahun 2013. Kesulitan bekerja tidak hanya dialami oleh angkatan kerja yang kurang berpendidikan, bahkan dialami pula oleh angkatan kerja yang berpendidikan. Angkatan kerja berpendidikan lebih memprioritaskan jenis usaha di sektor formal dari pada usaha di sektor Informal. Padahal saat ini semakin banyak orang yang mampu menempunh pendidikan tinggi hingga Sarjana, sehingga yang terjadi adalah keterbatasan lapangan kerja di sektor formal.

Berangkat dari keterbatasan sektor formal inilah maka perlu adanya jalan keluar yaitu dengan bekerja di sektor informal. Untuk itu perlu dikembangkan lapangan kerja di sektor informal. Banyak bidang informal yang berpotensi dan dapat diangkat serta digali menjadi salah satu bidang usaha yang menghasilkan keuntungan dan menyerap tenaga kerja. Salah satunya yaitu jenis usaha penjualan jajan pasar di Pasar Bantengan.

Usaha jajan Pasar di pasar Bantengan dipilih karena semakin menjamurnya jenis usaha penjualan ini, bahkan tidak hanya terdapat di pasar saja namun juga di sudut- sudut kota dan pinggir jalan. Selain itu jumlahnya yang semakin bertambah saja, dari dulunya yang hanya ada satu outlet di pasar bantengan, kini sudah bertambah hingga 4 outlet, bahkan semakin berkembang jumlah dan jenis variasi produk yang dijual.

Selanjutnya akan diberikan gambaran terkait Kerangka Berfikir Penelitian dengan judul Profil Usaha Jajan Pasar dilihat dari Aspek Jenis Produk, Pendapatan, dan Keterserapan Tenaga Kerja di Pasar Bantengan Banguntapan, Bantul.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Desain Penelitian

Kegiatan Penelitian dilaksanakan dalam rangka memperoleh kebenaran ilmiah. Untuk memperoleh kebenaran tersebut perlu adanya suatu pendekatan penelitian. Ditinjau dari jenis cara penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif dilakukan untuk mengetahui masing- masing variabel, baik satu variabel atau lebih. Variabel yang dimaksud bersifat independent menggambarkan secara sistematis mengenai populasi atau bidang tertentu (Wiratna, 2014:11). Penelitian deskriptif lebih mengambil bentuk- bentuk kata atau gambar- gambar dari pada angka. Data penelitian akan mencakup transkrip wawancara, catatan lapangan, fotografi, *videotape*, dokumen pribadi, memo, dan rekaman resmi lainnya. Hasil penelitian akan dianalisis dengan segala kekayaan pendapat dan sedekat mungkin dengan transkripnya (Emzir, 2012:3)

Menurut Husein, (2011:23), Survey digunakan untuk mengukur gejala-gejala tanpa menyelidiki kenapa gejala- gejala itu ada. Sehingga tidak perlu menghubungkan variabel- variabel, karena hanya menggunakan data yang ada untuk memecahkan masalah. Survey dapat dilakuan dengan sampling maupun sensus terhadap hal- hal yang nyata dan tidak nyata.

Jenis penelitian yang digunakan yaitu dengan metode deskriptif survey karena dalam penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan (memaparkan)

serta menggali informasi mendalam mengenai Profil Tenaga Kerja, Jenis Produk, dan Pendapatan dalam Usaha Jajanan Pasar.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian dilakukan di Pasar Bantengan, Wonocatur, Banguntapan Bantul. penelitian ini dimulai sejak disahkannya proposal penelitian serta surat ijin penelitian, yaitu bulan Januari 2016- September 2016.

C. Populasi Subyek dan Obyek Penelitian

Menurut Mulyatiningsih (2012:9) Populasi adalah sekumpulan orang, hewan, atau benda yang mempunyai karakteristik tertentu yang akan diteliti, Populasi akan menjadi wilayah generalisasi kesimpulan dari penelitian. Apabila seseorang ingin meneliti semua elemen di suatu wilayah penelitian, maka penelitiannya merupakan penelitian Populasi. Populasi dibatasi sebagai sejumlah kelompok atau individu yang mempunyai satu sifat yang sama.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pengusaha jajanan pasar di pasar bantengan. Populasi Penjual jajanan pasar dibatasi pada pengusaha jajanan pasar yang menjajakan produk dengan sistem consinyasi yang artinya penjual jajan pasar dengan model titip jual di Pasar Bantengan, Banguntapan, Bantul. Berdasarkan hasil survei diketahui bahwa pengusaha jajanan pasar yang ada di bantengan, banguntapan, bantul berjumlah 4 outlet usaha.

Wiratna (2014:65) dalam buku berjudul Metode Penelitian lengkap dan praktis menyatakan;

“Populasi adalah keseluruhan jumlah yang terdiri atas subjek dan objek yang mempunyai karakteristik dan kualitas tertentu yang ditetapkan peneliti untuk diteliti lalu ditarik kesimpulannya”.

Menurut Conny R (2010:55) Objek Penelitian adalah sesuatu baik orang benda, atau keadaan yang menjadi pusat perhatian atau sasaran penelitian. Sifat keadaan yang dimaksud bisa berupa kuantitas, kualitas (benda, orang, lembaga), bisa berupa pendapat, kegiatan, pandangan penelitian, bisa pula berupa proses atau hasil proses. Subjek Penelitian adalah sesuatu baik orang, benda, ataupun lembaga (organisasi), yang sifat atau keadaannya akan diteliti. Dengan kata lain subjek penelitian sesuatu di dalam dirinya melekat atau terkandung di dalam objek penelitian. Subjek penelitian ini adalah pelaku usaha penjualan jajanan pasar di 4 outlet di pasar bantengan, sedangkan Objek yang akan diteliti adalah Profil Pengusaha jajanan pasar dilihat dari jenis- jenis produk yang dijual, ketersediaan tenaga kerja, dan pendapatan pengusaha jajanan pasar.

D. Definisi Operasional Variabel Penelitian

Langkah penting dalam penelitian berikutnya adalah mendefinisikan variabel secara Operasional. Tujuan Definisi Operasional Variabel (DOV) adalah untuk memberikan gambaran bagaimana suatu variabel akan diukur , jadi variabel harus memiliki pengertian yang spesifik dan terukur. Setiap variabel yang akan didefinisikan secara operasional harus memiliki landasan teori yang jelas, sehingga pengukuran atau pembuatan indikator hingga butir- butirannya tidak asal pantas saja (Zainal Mustafa, 2009: 40).

Beberapa pengertian mengenai variabel diantaranya; Menurut Endang Mulyatiningsih (2012:2), "Variabel adalah sebuah karakteristik yang terdapat pada individu atau benda yang menunjukkan adanya perbedaan (variasi) nilai atau kondisi yang dimiliki".

1. Jenis- jenis Produk

Jenis- jenis produk jajanan yang dimaksud adalah seluruh produk jajanan yang dijual dalam usaha penjualan jajanan pasar di Pasar Bantengan, Desa Wonocatur, Banguntapan Bantul. Produk jajanan meliputi jenis kue tradisional, Kue modern (*cake and bakery*) dan jenis produk inovasi baru.

2. Pendapatan

Pendapatan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah Pendapatan (omset) dan Pendapatan Bersih (Laba bersih) dari hasil kegiatan Usaha. Pendapatan kotor (omset) didapatkan dengan menjumlah keseluruhan hasil produk yang terjual yaitu dengan menggunakan *product aproach*. Sedangkan Pendapatan bersih (laba bersih) dihitung berdasarkan Pendapatan kotor (omset) dikurangi pengeluaran usaha. Pengeluaran usaha diantaranya gaji karyawan, Pajak Bangunan, Akomodasi pasar, dan modal kantong Plastik.

3. Profil Keterserapan Tenaga Kerja

Profil Tenaga Kerja yang dimaksud dalam penelitian ini adalah profil seluruh tenaga kerja yang ikut beraktivitas dalam kegiatan usaha. Yaitu kegiatan pengumpulan produk, pencatatan produk, dan penjualan produk. Dalam penelitian ini penyeter bukan termasuk tenaga kerja karena tidak digaji oleh pengusaha.

E. Teknik Pengumpulan data dan Instrumen Penelitian

1. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi dilakukan pada objek penelitian untuk menemukan variabel keterserapan tenaga kerja dan jenis- jenis produk yang dijual dalam usaha jajanan pasar. Observasi yang dilakukan adalah jenis observasi non partisipan, peneliti hanya mengamati secara pasif bagaimana kegiatan usaha jajanan pasar dari mulai berjualan hingga selesai, siapa saja yang terlibat dalam usaha jajanan pasar, apa saja jenis- jenis produk yang dijual dalam usaha jajanan pasar. Mengamati apa yang terjadi pada obyek penelitian sehingga diperoleh informasi- informasi yang dibutuhkan.

b. Wawancara

Wawancara dilakukan untuk mengetahui lebih dalam terkait apa yang terjadi pada Usaha Jajanan Pasar di Pasar Bantengan. Wawancara dilakukan dalam bentuk tanya jawab antara peneliti dan responden. Wawancara yang akan dilakukan yaitu wawancara terstruktur dengan menggunakan pedoman wawancara, dimana peneliti memiliki kebebasan bertanya untuk menggali informasi sebanyak banyaknya. Wawancara dilakukan kepada responden guna memperkuat hasil pengamatan dari observasi. Wawancara dilakukan kepada pengusaha jajanan pasar di bantengan yaitu berjumlah 4 outlet usaha.

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi digunakan untuk lebih menguatkan lagi hasil penelitian yang diperoleh dari Observasi dan wawancara. Dokumentasi

yang dibutuhkan adalah data- data tertulis yaitu jumlah produk yang dijual, dan harga produk jajanan pasar, serta laporan penjualan bila ada, dokumentasi lainnya diperlukan berupa gambar- gambar untuk memperjelas jenis- jenis produk itu sendiri.

2. Instrumen Penelitian

Apabila Peneliti dalam mengukur obyek menggunakan metode Observasi dan wawancara maka Instrumen utamanya adalah orang yang melakukan observasi dan wawancara tersebut (Menurut Zainal M. 2009:106).

Pada sebuah penelitian perlu disusun sebuah rancangan penyusunan instrumen yang sering disebut "kisi-kisi". Kisi-kisi dalam sebuah instrumen menunjukkan hubungan antara variabel, sumber data, metode dan instrumen (Suharsimi Arikunto, 2010:205).

Instrumen penelitian yang digunakan yaitu pedoman wawancara yang berisikan terkait apasaja yang akan ditanyakan guna menggali informasi tentang jenis- jenis produk, pendapatan dan keterserapan tenaga kerja dalam usaha jajan pasar di Bantengan, Banguntapan Bantul. Kisi-kisi instrumen penelitian dapat dilihat pada tabel berikut;

Tabel 2. Kisi-kisi Intrumen Pengambilan Data Aspek Jenis- Jenis Produk

No	Indikator	Sub Indikator	No. Item	Jumlah Butir
1	Jenis- Jenis jajanan yang dijual di usaha tersebut	• Jumlah macam produk yang dijual	1,2,3,4	4
		• Syarat produk yang dijual	5,6	2
		• Intensitas penjualan produk	7,8,9,10,11	5
Jumlah				11

Tabel 3. Kisi- Kisi Instrumen Pengambilan Data Aspek Keterserapan Tenaga Kerja

No	Indikator	Sub Indikator	No. Item	Jumlah Butir
1	Seluruh pihak yang terlibat serta aktivitas dalam usaha	• Identitas Pemilik Usaha	1	1
		• Profil Usaha	2	1
		• Keterserapan tenaga kerja dalam usaha	3,4,5,6,7	5
		• Recruitment tenaga kerja	8,9	2
		• Latar belakang menggeluti usaha	10	1
		• Masalah dan solusi terkait ketersediaan tenaga kerja	11,12	2
		• Identitas karyawan	13	1
		• Alasan karyawan bekerja	14	1
		• Kendala dan hambatan karyawan	15	1
		• Peran dan aktivitas dalam usaha	16	1
		Jumlah		

Tabel 4. Kisi- Kisi Instrumen Pengambilan data Aspek Pendapatan

No	Indikator	Sub Indikator	No. Item	Jumlah Butir
1	Jumlah pendapatan dari usaha Jajanan pasar (<i>product approach</i>)	• Jumlah Produk yang dijual	1	1
		• Rutinitas penitipan	2	1
		• Pencatatan produk penjualan	3,4,5,6,7	4
		• Penentuan harga jual	8,9	2
		• Potongan harga	10,11	2
		• Biaya pelayanan	12,13,14	3
		• Waktu produktif bekerja	15	1
		• Omset pendapatan	16	1
		• Kendala dan solusi terkait pendapatan	17,18	2
Jumlah				18

Pedoman Observasi

1. Aktivitas Pengusaha jajanan pasar
2. Keterserapan Tenaga Kerja
3. Jumlah tenaga kerja dan kualifikasinya
4. Jenis produk
5. Kegiatan jual beli jajanan pasar

F. Validitas Instrumen

Validitas dan Reabilitas adalah 2 (dua) hal yang penting dalam kaitannya dengan pengukuran (*measurement*). Kedua hal ini penting karena pengukuran terhadap obyek dan subyek penelitian dilakukan dengan instrumen. Terhadap Hasil instrumen tersebut kemudian akan dilakukan analisa, dan untuk menghasilkan kesimpulan paling baik, maka data yang akan diteliti juga harus memenuhi persyaratan valid dan reabel (Zainal M, 2009: 160).

Menurut Suharsimi Arikunto (2010:211), "Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau kesahihan suatu instrumen". Suatu instrumen dikatakan valid atau sah apabila mempunyai tingkat kevalidan yang tinggi. Menurut Suharsimi Arikunto (2010:221), Reliabilitas mempunyai pengertian bahwa suatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik. Instrumen yang sudah dipercaya data yang dihasilkan benar sesuai dengan kenyataannya dan berapa kali data tersebut diambil hasilnya akan tetap sama.

Penelitian ini bersifat menghimpun data dengan menggunakan instrumen non-test sehingga tidak perlu standarisasi instrumen cukup validitas. Menurut Zainal Mustafa (2009:165) Validitas isi menunjukkan kemampuan instrumen penelitian dalam mengungkapkan dan mewakili semua isi yang hendak di ukur.

Pengujian validitas isi menggunakan pendapat para ahli (*expert judgement*). Pengujian validitas isi menggunakan pendapat para ahli (*expert judgement*) adalah dengan menelaah kisi- kisi terutama kesesuaian tujuan dengan butir pertanyaan.

Data dikatakan realibel apabila instrumen yang digunakan tepat dan terpercaya. Untuk mengetahui bahwa data yang dikumpulkan dengan menggunakan sebuah instrumen dapat dikatakan benar, maka perlu diadakan pengecekan kembali. Pengecekan kembali terhadap data yang sudah terkumpul, di dalam penelitian biasa disebut dengan *triangulasi*. Menurut Suharsimi Arikunto (2010:255), *Triangulasi* data merupakan upaya untuk mengadakan pengecekan kebenaran data dengan cara lain, yang mempunyai maksud melakukan pengumpulan data yang sama dengan menggunakan instrumen yang berbeda-beda.

G. Analisis Data

Analisis data merupakan proses sistematis pencarian dan pengaturan transkripsi wawancara, catatan lapangan, dan materi- materi lain berdasarkan data yang dikumpulkan (Emzir, 2012: 85).

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis data deskriptif yaitu penelitian yang berusaha menggambarkan dan menginterpretasikan objek sesuai apa adanya (Wiratna Sujarweni, 2014:11).

Analisa data dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung ketika observasi dan setelah wawancara. Pada penelitian ini jenis- jenis produk, keterserapan tenaga kerja akan dianalisa dengan observasi, wawancara dan dokumentasi secara langsung untuk pengambilan datanya. Berikut ini merupakan tahapan yang akan dilakukan dalam penelitian ini:

1. Pengumpulan Data

Pembersihan dan pengorganisasian data yang akan dianalisis. Kegiatan ini meliputi pemeriksaan dan memasukan data, mengembangkan data serta pendokumentasian.

2. Deskripsi data

Menggambarkan data dari hasil penelitian, dengan memberikan rangkuman. Disertai grafik analisis atau tabel sederhana, statistik deskriptif sederhana menggambarkan apa yang ditunjukkan oleh data.

3. Statistik Deskriptif

Statistik yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan dan menggambarkan data yang terkumpul tanpa adanya tujuan membuat kesimpulan untuk generalisasi. Beberapa hal dapat dilakukann adalah penyajian data melalui tabel, chart, diagram, pictogram, perhitungan modus, perhitungan mean atau median, rata- rata, dan persentase. Dapat juga dilakukan perbandingan dua nilai rata- rata sampel/ populasi.(Sugiono, 2010:209)

4. Menarik Kesimpulan

Berdasarkan pengolahan data yang dilakukan, peneliti akan menyimpulkan hasil penelitian deskriptif dengan cara menjawab pertanyaan penelitian dan merangkum secara keseluruhan sesuai tujuan yang dirumuskan.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Daerah Penelitian

Pada bab ini akan diuraikan keadaan dan situasi di area penelitian yaitu Pasar Bantengan. Pasar Bantengan sebenarnya bukan pasar yang memiliki bangunan sendiri melainkan pasar tiban yang letaknya di tengah pemukiman desa Bantengan. Pasar Bantengan ini berada sepanjang jalan wonocatur bagian timur sampai di persimpangan jalan berbah, jalan maguwo dan jalan cendrawasih. Wilayah Pasar Bantengan bagian timur berbatasan langsung dengan jalan raya berbah, di bagian barat berbatasan langsung dengan dengan jalan ringroad timur, di sebelah selatan berbatasan dengan Blok O dan di sebelah utara berbatasan langsung dengan jalan wonosari.

Pasar Bantengan sudah ada sejak tahun 1977, namun dulunya belum dikenal dengan sebutan pasar karena tidak banyak pedagang yang berjualan di sana melainkan penduduk setempat yang sudah menetap dan berjualan di wilayah tersebut kemudian warga setempat menyebutnya dengan Pasar bantengan. Pada sekitar tahun 2006 tepatnya setelah gempa bumi yang melanda Kota Yogyakarta Pasar Bantengan mulai hidup, banyaknya pedagang- pedagang yang bukan merupakan penduduk setempat mulai berjualan di sepanjang jalan wonocatur.

Perkembangan yang terjadi di Pasar Bantengan dibuktikan dengan semakin banyaknya pedagang yang berjualan, bahkan Pak Projo selaku bendahara pasar memberikan informasi bahwa hingga saat ini pedagang yang berjualan sampai 246 orang pedagang. Pedagang yang berjualan dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 5. Daftar Jenis Pedagang di Pasar Bantengan Banguntapan Bantul

No	Jenis dagangan/ outlet penjual	Jumlah titik Usaha	Persentase
1	Outlet jajanan Pasar	4	2%
2	Penjual tempe& tahu	45	18%
3	Penjual bumbu dapur	7	3%
4	Warung makan	20	8%
5	Penjual makanan	32	13%
6	Klontong	11	4%
7	Penjual sayuran	38	15%
8	Penjual daging	10	4%
9	Penjual ayam	22	9%
10	Penjual Ikan laut	11	4%
11	Mini market	1	0%
12	Toko Grosir	5	2%
13	Toko Sembako	8	3%
14	Toko Bahan kue dan Roti	5	2%
15	Penjual Accesoris	9	4%
17	Penjul Pakaian dan Tas	12	5%
18	Penggilingan kelapa	5	2%
JUMLAH TOTAL		246	100%

Tabel 5 menunjukkan bahwa ada 246 jenis dagangan/ outlet usaha yang berjualan di Pasar Bantengan. Pedagang paling banyak mendominasi di Pasar Bantengan yaitu pedagang yang menjual tahu dan tempe sebesar 18%, kemudian selanjutnya yaitu penjual klontong sebanyak 15% dan penjual sayuran sebanyak 13%. Outlet jajanan pasar yang merupakan subyek penelitian sebanyak 2% dan paling sedikit yaitu mini market yang merupakan satu- satunya mini market di Pasar Bantengan.

Usaha jajanan pasar ini akan di bahas lebih lanjut akan dibahas lebih lanjut dalam judul penelitian “ Profil Usaha Jajanan Pasar Berdasarkan Jenis- jenis Produk, Keterserapan Tenaga Kerja, dan Pendapatan di Pasar Bantengan, Banguntapan, Bantul”.

B. Deskripsi Objek Penelitian

1. Profil Usaha Jajanan Pasar di Pasar Bantengan

Dalam kaitannya dengan deskripsi profil pada penelitian ini, terlebih dahulu akan disajikan data mengenai profil usaha

Tabel 6. Profil Usaha Jajanan Pasar di Pasar Bantengan

No	Nama usaha	Jml Karyawan	Jam buka (WIB)	Lama usaha	Jml Cabang
1	Outlet Snack Rizki	2 orang	6.00- 13.00	17 tahun	1
2	Outlet Snack Bu Arifin	2 orang	6.00- 14.00	10 Tahun	1
3	Outlet Manalagi Snack	3 orang	5.30- 14.00	7 tahun	4
4	Outlet Snack Bu Yanti	3 orang	6.00- 14.00	5 tahun	2

Pada Tabel 6 dapat dilihat bahwa ada 4 outlet jajanan pasar di Pasar Bantengan. Setiap outlet usaha memiliki tenaga kerja minimal 2 orang dan maksimal 4 orang. Semua outlet usaha buka pada pagi hari dimulai paling pagi pukul 5.30 WIB dan tutup pukul 14.00 WIB. Usaha ini sudah berjalan paling lama yaitu sejak 17 tahun yang lalu dan yang baru sudah berjalan 5 tahun, meskipun demikian usaha yang berjalan 5 tahun terakhir ternyata telah memiliki 2 cabang.

2. Identitas Pemilik Usaha Jajanan Pasar di Bantengan

Tabel berikut akan menunjukkan identitas dan latar belakang pemilik usaha jajanan pasar yang ada di Pasar Bantengan, Banguntapan, Bantul

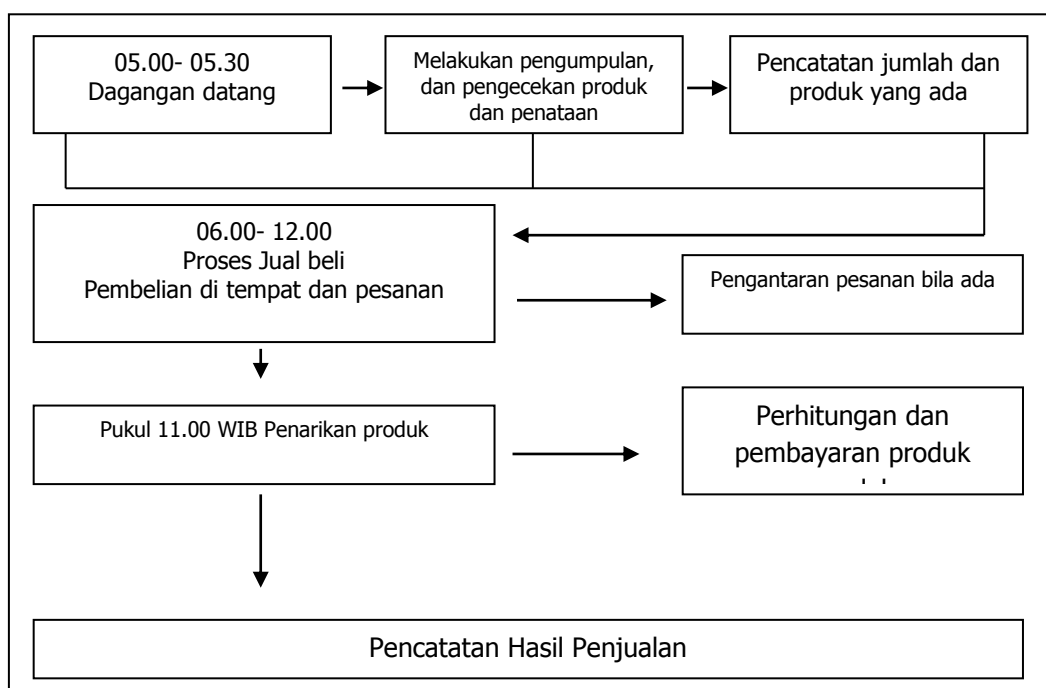
Tabel 7. Identitas Pemilik Usaha

No	Nama usaha	Nama Pemilik Usaha	Pendidikan	Usia	Jenis Kelamin
1	Outlet Snack Rizki	Rubinem	SD	53Th	Perempuan
2	Outlet Snack Bu Arifin	Rosalia Agustin	S1	40Th	Perempuan
3	Outlet Manalagi Snack	Bambang	S1	54Th	Laki- laki
4	Outlet Snack Bu Yanti	Yanti	SD	46Th	Perempuan

Tabel 7 menunjukkan bahwa pemilik usaha sebagian besar adalah perempuan. Usia pemilik usaha >40 Th dengan pendidikan paling rendah SD dan pendidikan paling Tinggi S1.

3. Aktivitas Usaha

Aktivitas usaha adalah kegiatan yang terjadi didalam usaha dimulai dari tahap awal hingga usaha berakhir. Di bawah ini akan diberikan gambar skema aktivitas usaha jajanan pasar di Bantengan.



Gambar 2. Alur Aktivitas Karyawan Jajanan Pasara di desa Wonocatur Pasar Bantengan Banguntapan Bantul.

Pada gambar 2 dapat dilihat bahwa, usaha jajanan pasar ini dimulai pada dini hari hingga pukul siang hari yang berjalan kurang lebih selama 7-8 jam sehari. Kegiatan utama usaha jajanan pasar ini adalah pengumpulan produk, pencatatan, dan penjualan produk dengan kegiatan akhir yang dilakukan adalah perhitungan hasil dan pembayaran produk kepada penyeter.

C. Profil Usaha Jajanan Pasar Dalam Aspek Jenis- Jenis Produk, Pendapatan, dan Keterserapan Tenaga Kerja di Pasar Bantengan, Banguntapan Bantul.

1. Profil Usaha Jajanan Pasar dalam Aspek Jenis- Jenis Produk

Profil jenis- jenis produk yang dimaksud yaitu informasi terkait seluruh produk yang dijual oleh pengusaha jajanan pasar di Pasar Bantengan. Produk- produk yang dijual oleh pengusaha jajanan pasar merupakan produk makanan jadi yang langsung dapat dikonsumsi. Seluruh produk makanan yang dijual merupakan produk dari pedagang, distributor maupun industri rumah tangga yang dititipkan kepada pengusaha jajanan pasar. Usaha ini disebut usaha penjualan jajanan pasar , namun ternyata tak hanya produk jajanan pasar saja yang dijual disana.

Informasi jenis- jenis produk selanjutnya yang akan dijelaskan meliputi jumlah varian produk, jenis- jenis produk yang dilihat berdasarkan bahan utama, jenis- jenis produk yang dilihat berdasarkan teknik olah, jenis- jenis produk yang dilihat berdasarkan daya tahannya, jenis- jenis produk yang dilihat berdasarkan kemasannya, dan jenis produk yang dilihat berdasarkan produk yang paling banyak dijual.

a. Produk Jajanan Berdasarkan Jenisnya

Berdasarkan jenisnya Produk yang dijual pada outlet jajanan pasar sangat bervariasi. Di bawah ini adalah tabel Produk Jajanan yang dijual yang dikelompokkan berdasarkan jenis produknya.

Tabel 8. Produk Jajanan Dikelompokan Berdasarkan Jenisnya

No	Jenis Produk	Jumlah	Persentase
1	Kue Tradisional	43	41%
2	Cake dan Roti	24	29%
3	Produk inovasi	31	30%
Total		104	100%

Tabel di atas menunjukkan bahwa produk jajanan yang dijual dalam usaha jajanan pasar ini beraneka ragam dengan persentase tertinggi yaitu jenis kue tradisional sebanyak 41%. Selain itu Produk kue Inovasi juga cukup tinggi dibawah produk kue tradisional yaitu 30%. Produk Cake dan roti (*bread and bakery*) sebanyak 29%.

b. Jenis- Jenis Produk dilihat Berdasarkan Teknik Olah dan Bahan Utama yang digunakan.

Produk- Produk yang dijual di outlet jajanan di Pasar Bantengan tentunya memiliki banyak varian, termasuk teknik olah dan bahan baku yang digunakan. Pada tabel dibawah akan ditunjukkan seluruh jenis produk yang dijual dalam usaja jajanan pasar di Pasar Bantengan yang dilihat berdasarkan teknik olah dan bahan utama yang digunakan pada masing masing produk.

Tabel 9. Jenis- Jenis Produk yang dilihat Berdasarkan Bahan Utama dan Teknik Olah yang digunakan.

BAHAN	TEKNIK OLAH					JUMLAH
	KUKUS	GORENG	REBUS	BAKAR/ PANGGANG	DEOVEN	
BERAS KETAN	Ketan bubuk Ketan kelapa Wajik Segiempat Wajik Segitiga Wajik Srikaya Jadah Tempe Jadah bakar Semar Mendem Lemper Kukus Lopis	Onde- Onde Kumbu		Lemper Bakar Legomoro		13
TEPUNG KETAN	Kue Ku Tepung Ketan Kue ku buah buahan Lapis Ketan Kue Moci Mendut		Klepon	Kippo		7
BERAS BIASA	Arem- arem tempe Arem- Arem Ayam					2
TEPUNG BERAS	Lapis Beras Talam Pandan Nagasari		Jenang Sungsum Jenang 3 warna	Serabi Solo Coro Bikan Cucur		8
TEPUNG TERIGU	Putu ayu Bolu kukus Brownis kukus Sosis solo kukus	Donat Risoles sayuran Risoles mayonaise Risoles isi ayam Risoles isi macaroni Lumpia sayur Lumpia Rebung Martabak telur Martabak sayur Pate Ayam Pastel Sayuran Bakwan Sosis Solo Sosis Solo balut telur Sosis Solo pedas Misoa		Dadar gulung mini Dadar gulung besar Pukis Bakpia Martabak Manis	Kue Danish Sifton Cake Zebra Cake Roll Cake Bolu Oven Sus fla mini Sus Fla biasa Sus Rought Brownis oven Pie Buah Pie Susu Pie Brownies Brownis potong	42
TEPUNG AGAR-AGAR	Kue Mutiara		Jentik Manis Jenang mutiara Puding Jagung Puding buah Puding jelly Puding Telur			7
TAHU- TEMPE		Tahu Susur Tahu Bakso mini Tempe Mendoan Tahu Bakso jumbo Tahu bihun Tahu Telur				7
UBI- UBIJIAN	Getuk Lindri Madusari Bolu kukus Ubi Ungu Lemet Kue Ku Ubi Ungu Talam Ubi ungu	Timus Donat Ubi meses Donat Kentang Donat Gula Ketela Goreng Onde- onde ubi ungu	Ketela Rebus			12
PISANG		Pisang Goreng Pisang Aroma Martabak Pisang	Pisang Rebus		Bolen Pisang Danish Pisang	6
TOTAL	32	33	14	12	13	104

Pada tabel 9 dapat dilihat bahwa ada 104 jenis produk yang dijual oleh pengusaha jajanan pasar di Pasar Bantengan. Produk tersebut dikelompokkan dalam 2 jenis yaitu produk berdasarkan bahan utama, dan teknik olah yang digunakan. Ada 11 macam bahan utama dan 5 teknik olah yang digunakan pada produk jajanan pasar di Pasar Bantengan. Selanjutnya pada tabel 7 akan dijelaskan lebih rinci terkait jumlah produk berdasarkan bahan utama dan teknik olahnya.

Tabel 10. Jenis- jenis produk dilihat dari bahan dan teknik yang paling banyak dijual

N o	Bahan	Teknik Olah					Total	Persentase Bahan
		Kukus	Goreng	Rebus	Bakar	Oven		
1	Beras Ketan	10	1	-	1	-	13	17%
2	Tepung Ketan	5	-	1	1	-	7	6%
3	Beras Biasa	2	-	-	-	-	2	3%
4	Tepung Beras	3	-	3	2	-	8	7%
5	Tepung Terigu	5	19	-	8	11	42	38%
6	Tp agar- agar	1	-	9	-	-	7	6%
7	Tahu- Tempe	-	6	-	-	-	7	6%
8	Umbi- Umbian	6	6	1	-	-	12	11%
9	Pisang	-	3	1	-	2	6	6%
Jumlah Total		32	33	14	12	13	104	
Persentase Teknik		31%	31%	13%	12%	13%		100%

Tabel 10 menunjukkan jumlah produk yang dilihat berdasarkan bahan utama dan teknik olah . Tepung Terigu menjadi bahan utama paling banyak digunakan pada produk yang dijual dalam usaha jajanan pasar di Pasar Bantengan dengan persentase 33%. Bahan utama yang paling banyak digunakan setelah tepung terigu yaitu beras ketan dan umbi- umbian dengan persentase 17%. Sedangkan untuk teknik olah yang paling banyak digunakan yaitu teknik olah digoreng dan dikukus dengan persentase 31%.

c. Jenis- Jenis Produk dilihat dari Kapasitas Produk yang Paling Banyak dijual

Jenis produk yang dimaksud ini adalah jenis- jenis produk yang dijual di masing- masing outlet jajanan di Pasar Bantengan. Jenis- jenis produk ini dilihat dari kapasitas penjualannya di masing- masing outlet. Tabel 11 dibawah akan menunjukkan jumlah produk serta produk apakah yang paling banyak dijual oleh pengusaha jajanan pasar di Pasar Bantengan, Banguntapan.

Tabel 11. Jenis- Jenis Jajanan Pasar dilihat dari kapasitas produk yang paling banyak dijual.

No	Nama Outlet usaha	Nama Produk	Jml produk
1	Outlet Snack Rizki	Tahu Tempe Goreng	30 biji
2	Outlet Snack Bu Arifin	Bolu Kukus	50 biji
3	Outlet Manalagi Snack	Risoles Mayonise	50 biji
4	Outlet Snack Bu Yanti	Pastel	35 biji

Tabel 11 menunjukkan kuantitas jenis produk yang paling banyak dijual pada masing- masing outlet . Tiap tiap outlet memiliki produk unggulan dengan jumlah kapasitas produk paling banyak yaitu tahu tempe goreng, bolu kukus, risoles mayonise dan pastel telur. Keempat jenis produk tersebut merupakan makanan jenis gorengan dan kue yang dikukus dengan bahan utama tepung terigu.

d. Jenis- Jenis Produk dilihat dari Daya Tahan Penyimpanannya.

Daya tahan penyimpanan yang dimaksud adalah seberapa tahan produk ini dijual sampai tidak bisa dikonsumsi lagi. Tabel di bawah akan memberikan informasi jumlah persentase produk berdasarkan ketahanannya.

Tabel 12. Jenis- Jenis Produk Jajanan Pasar di Pasar Bantengan dilihat dari Daya Tahannya.

No	Daya Tahan	Jumlah	Persentase
1	1-2 hari	92	88%
2	>3 hari	12	12%
Jumlah Total		104	100%

Tabel di atas menunjukkan bahwa produk jajanan pasar yang dijual 88% memiliki daya 1-2 hari yang berarti sebagian besar produk merupakan makanan basah karena kurang tahan lama. Produk lainnya merupakan produk yang dapat tahan lebih dari 3 hari dengan persentase 12% saja.

e. Jenis- Jenis Produk dilihat dari Kemasannya

Ada Lima Kriteria kemasan yang digunakan suatu produk yang dijual yaitu kemasan dengan daun pisang (tradisional), kemasan mika plastik, Kemasan plastik, kemasan kertas (*cake cases*) bahkan ada pula yang tidak berkemasan. Tabel di bawah ini menunjukkan banyaknya produk yang dilihat berdasarkan kemasan yang digunakan.

Tabel 13. Jenis- Jenis Produk Jajanan Pasar dilihat dari Kemasannya

No	Jenis Kemasan	Jumlah	Persentase
1	Tidak Dikemas	38	36%
2	Daun Pisang	10	9%
3	Plastik	31	30%
4	Mika	18	17%
5	Kertas/ <i>Cake cases</i>	7	8%
Jumlah Total		104	100%

Tabel 13 menunjukkan bahwa kemasan yang paling sedikit digunakan adalah kemasan kertas, *cake cases* dan daun pisang dengan persentase sebanyak 8% dan 9%. Sedangkan 30% diantaranya merupakan produk dengan kemasan mika dan plastik. Namun dari seluruh produk yang dijual di Pasar Bantengan, ternyata masih ada 36% produk yang belum diberikan kemasan sama sekali.

f. Jumlah Penyetor Produk yang menitipkan di outlet jajan di Pasar Bantengan

Penyetor produk merupakan penyedia produk jajanan yang dijual oleh ke empat Outlet Usaha Jajanan Pasar di Pasar Bantengan, Banguntapan, Bantul. Di bawah ini merupakan jumlah penyetor jajanan.

Tabel 14. Jumlah Penyetor Produk Jajanan.

No	Nama Usaha	Jml penyetor
1	Outlet Snack Rizki	30 orang
2	Outlet Snack Bu Arifin	80 orang
3	Outlet Manalagi Snack	95 orang
4	Outlet Snack Bu Yanti	93 orang
Jumlah Rata- rata		75 orang

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa jumlah paling banyak terdapat pada salah satu outlet pengusaha jajanan pasar sebanyak 95 orang. Paling rendah sebanyak 30 orang. Rata- rata jumlah penyetor/ produksen yang menitipkan produk pada outlet pengusaha di pasar bantengan yaitu 75 orang.

2. Profil Usaha jajanan Pasar dilihat dari Aspek Pendapatan

Profil Pendapatan yang dimaksud ialah pendapatan kotor, berupa omset dalam satu bulan dan pendapatan bersih. Pendapatan Kotor/ omset diukur dengan metode *product aproach* yaitu menghitung pendapatan dengan mengumpulkan data barang- barang/ jasa- jasa untuk periode tertentu. Semua hasil akhir barang tersebut dijumlahkan. Pendapatan bersih dihitung dari jumlah pendapatan kotor dikurangi dengan pengeluaran.

a. Pendapatan Tenaga Kerja Berdasarkan Sistem Upah

Pendapatan Tenaga Kerja dilihat berdasarkan sistem pengupahan sebagai berikut:

Tabel 15. Pendapatan Tenaga Kerja dilihat dari sistem pengupahannya

No	Sistem Upah	Jumlah Tenaga kerja	Persentase	Jumlah gaji (Rp)
1	Harian	1 orang	10%	Rp 25.000
2	Mingguan	4 orang	40%	Rp 250.000- 300.000
3	Bulanan	3 orang	30%	Rp 1000.000 – 1.500.000
4	Tidak tentu	2 orang	20%	-
Total		10 orang	100%	-

Pada Tabel 15 menunjukan bahwa paling banyak jenis usaha ini melakukan sistem pengupahan mingguan yaitu sebanyak 40%. 20% diantaranya menggunakan sistem upah bulanan dan 10% sistem upah harian. Meskipun menggunakan sistem upah yang berbeda waktu namun masih ada 20% tenaga kerja yang mendapat upah pada waktu yang tidak tentu.

b. Pendapatan Kotor Usaha Jajanan di Pasar Bantengan berdasarkan perhitungan *Product Approach* (dalam satu hari)

. Berikut merupakan tabel pendapatan dari Outlet Usaha jajanan pasar.

Tabel 16. Pendapatan Kotor Usaha Jajanan Pasar di Pasar Bantengan Kecamatan Banguntapan, Bantul berdasarkan perhitungangan *product aproach*

N O	Nama Usaha	Total Omset	Laba kotor/ hari	Persentase Keuntungan
1	Outlet Snack Rizqi	Rp 1.662.300	Rp 285.800	17%
2	Outlet Snack Ariffin	Rp 2.890.800	Rp 541.800	18%
3	Outlet Manalagi Snack	Rp 2.934.800	Rp 529.300	18%
4	Outlet Bu Yanti	Rp 2.012.800	Rp 385.300	18%
Rata- rata		Rp 2.360.200	Rp 435.500	19%

Tabel di atas menunjukan bahwa tidak ada perbedaan signifikan dalam hal banyaknya keuntungan yang di dapatkan setiap outlet usaha. Masing- masing outlet usaha meraup keuntungan sebanyak 17%- 18% per hari. Sedangkan rata-rata pendapatan keseluruhan sebanyak 19%. Keuntungan perhari paling rendah sebanyak Rp 285.800 dan keuntugan tertinggi sebanyak 541.800 dengan rata-

rata keuntungan yang didapatkan setiap outlet sebanyak Rp 435.500. Keuntungan yang didapat belum merupakan keuntungan bersih karena belum dipotong untuk membayar kontrak/akomodasi.

c. Pendapatan bersih Usaha jajanan pasar dalam 1 bulan

Keuntungan per hari pada tabel 16 bukanlah keuntungan bersih yang didapatkan oleh pengusaha. Jumlah keuntungan tersebut masih di kurangi biaya akomodasi pasar, kebutuhan kontrak bangunan, untuk gaji karyawan, bahkan modal lain berupa kantong plastik. Pada tabel dibawah akan disajikan lebih lanjut mengenai pendapatan per bulan oleh pengusaha jajanan pasar.

Tabel 17. Pendapatan bersih Usaha jajanan pasar selama sebulan

N O	Nama Usaha	Omset per bulan	Pengeluaran per bulan	Pendapatan bersih /bulan
1	Outlet Snack Rizqi	Rp 8.574.000	Rp 2.250.000	Rp 6.324.000
2	Outlet Snack Ariffin	Rp 16.254.000	Rp 4.250.000	Rp 12.004.000
3	Outlet Manalagi Snack	Rp 15.879.000	Rp 5.450.000	Rp 10.429.000
4	Outlet Bu Yanti	Rp 11.559.000	Rp 4.220.000	Rp 7.339.000

Dari tabel 17 diketahui bahwa Pengusaha jajanan pasar di Pasar Bantengan setiap bulannya minimal mendapat keuntungan bersih sebanyak Rp 6.324.000 sedangkan keuntungan paling banyak diperoleh sebanyak Rp 12.004.000 dalam sebulan. Keuntungan ini didapat dari Laba kotor per bulan dikurangkan dengan total pengeluaran dalam sebulan. Pengeluaran tersebut diantaranya gaji karyawan, akomodasi pasar, pajak bangunan, dan keperluan belanja kantong plastik.

d. Dilakukan dan Tidaknya Pembukuan Keuangan Usaha

Pembukuan keuangan yang dimaksud adalah pencatatan keungan baik itu jumlah produk jumlah pengeluaran, pemasukan, serta pendapatan yang

diperoleh dari aktivitas usaha ini. Tabel 24 merupakan kegiatan yang dilakukan pengusaha di masing- masing outlet terkait dengan pembukuan yang dilakukan.

Tabel 18. Pencatatan Pembukuan Keuangan Usaha

N O	Nama Usaha	Jenis Pencatatan			
		Jml produk	pembayaran	pendapatan	pengeluaran
1	Outlet Snack Rizqi	Dicatat	Tidak dicatat	Tidak Dicatat	Tidak dicatat
2	Outlet Snack Ariffin	Dicatat	Tidak dicatat	dicatat	Dicatat
3	Outlet Manalagi Snack	Dicatat	Dicatat	dicatat	Dicatat
4	Outlet Bu Yanti	Dicatat	Dicatat	dicatat	Tidak dicatat

Dari tabel di atas diketahui bahwa hanya satu outlet saja yang melakukan pencatatan dengan lengkap. Ternyata 3 diantaranya masih ada yang tidak memiliki catatan dalam penjualan yaitu catatan pembayaran, pengeluaran dan catatan pendapatan yang masih belum dilakukan

3. Profil Usaha Jajanan Pasar dalam Aspek Keterserapan Tenaga Kerja

Aspek Keterserapan Tenaga Kerja yang dimaksud adalah seluruh pihak yang turut berpartisipasi dalam usaha, yang dimaksud disini yaitu pemilik usaha dan karyawan. Diantaranya dapat diketahui terlibat dalam kegiatan pengumpulan, pencatatan, dan penjualan produk jajanan. Berdasarkan hasil observasi di lapangan kegiatan usaha ini melibatkan banyak pihak, diantaranya pemilik usaha dan para karyawan serta pembuat jajan pasar itu sendiri. Namun yang akan dijadikan fokus utama penelitian yaitu pemilik usaha serta karyawannya saja.

a. Keterserapan Tenaga Kerja dilihat dari peran usaha

Keterserapan Tenaga Kerja dapat dilihat berdasarkan peran usaha. Pada Usaha jajanan pasar ada beberapa orang yang secara langsung berperan dalam aktivitas kegiatan usaha ini . Peran Usaha ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 19. Jumlah Keterserapan Tenaga kerja

Peran	Jumlah
Pemilik Usaha	4
Tenaga Kerja	10
Total	14

Pada tabel 19 menunjukkan bahwa tenaga kerja yang diserap oleh empat pengusahaan sebanyak 10 orang tenaga kerja yang terserap dalam usaha penjualan jajanan pasar di pasar bantengan.

b. Keterserapan Tenaga Kerja dilihat dari Usia

Tenaga Kerja yang terlibat dikelompokkan menurut usia sebagai berikut:

Tabel 20. Keterserapan Tenaga Kerja Berdasarkan Usia

No	Usia	Jumlah	Persentase
1	20-29 tahun	4 orang	36%
2	30- 39 tahun	2 orang	14%
3	40- 49 tahun	2 orang	14%
4	50- 59 tahun	4 orang	36%
Jumlah Total		10 orang	100%

Pada Tabel 20 menunjukkan bahwa tenaga kerja dengan usia 20- 29 tahun dan usia 50- 59 tahun sebanyak 36%. Sebanyak 14% lainnya merupakan tenaga kerja berusia 30- 49 tahun. Dari data di atas 100% tenaga kerja yang terlibat minimal berusia 20 tahun dan maksimal usia 59 yang masih merupakan usia produktif dalam bekerja. Berdasarkan ILO (*International Labour Organisation*) Tenaga kerja usia produktif pada 15- 64 tahun.

c. Keteserapan Tenaga Kerja dilihat dari Jenis Kelamin

Menurut Jenis Kelamin, Tenaga Kerja yang terlibat dapat diketahui dari tabel berikut:

Tabel 21. Keterserapan Tenaga Kerja Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1	Laki- Laki	3 orang	21 %
2	Perempuan	7 orang	79 %
Jumlah Total		10 orang	100%

Tabel 21 menunjukkan bahwa dari total 10 responden karyawan 79% diantaranya merupakan tenaga kerja perempuan, sedangkan 21% sisanya merupakan Tenaga kerja laki- laki. Persentase pada tabel diatas menunjukkan ternyata tenaga kerja yang terlibat mayoritas adalah tenaga kerja perempuan.

d. Keterserapan Tenaga Kerja dilihat dari Tingkat Pendidikan

Menurut Tingkat Pendidikan tenaga kerja yang terlibat dapat dilihat pada tabel dibawah:

Tabel 22. Keterserapan Tenaga Kerja Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persentase
1	SD	4 orang	40%
2	SMP	4 orang	40%
3	SMA	2 orang	20%
Jumlah		10 orang	100%

Tabel 22 menunjukan bahwa seluruh tenaga kerja yang terlibat dalam usaha jajanan pasar memiliki tingkat pendidikan dari SD- SMA. Meskipun demikian masih banyak tenaga kerja yang belum menempuh pendidikan wajib 9 tahun yaitu sebanyak 40%. Tenaga Kerja pada tingkat SMP juga sebanyak 40% dan tenaga kerja tingkat Pendidikan Menengah Atas hanya sebanyak 20%.

e. Keterserapan Tenaga Keluarga dalam Usaha Jajanan Pasar di Pasar Bantengan Banguntapan Bantul

Keterserapan Tenaga Keluarga yang dimaksud adalah adanya ikut campur beberapa anggota 1 (satu) atau lebih yang ikut membantu dalam aktivitas suatu usaha baik sebagai karyawan maupun sebagai komponen lain dalam usaha.

Tabel 23. Jumlah Keterserapan Anggota Keluarga dalam usaha Penjualan Jajanan Pasar di Pasar Bantengan.

No	Nama Usaha	Keluarga	Bukan keluarga
1	Outlet Snack Rizki	100%	0%
2	Outlet Snack Bu Arifin	100%	0%
3	Outlet Manalagi Snack	15%	75%
4	Outlet Snack Bu Yanti	100%	0%

Tabel 18 menunjukkan bahwa hampir seluruh usaha ini melibatkan keluarga sebagai tenaga kerja yang ikut berpartisipasi di dalamnya. Namun masih ada satu outlet yang seluruh tenaga kerja karyawan merupakan tenaga kerja non keluarga.

f. Keterserapan Tenaga Kerja dilihat dari Lamanya Bekerja

Keterserapan tenaga kerja berdasarkan lama bekerja yaitu seberapa lama tenaga kerja dalam menjalankan suatu usaha. Tabel 17 akan menjelaskan seberapa lama seluruh karyawan termasuk pemilik usaha menjalankan usaha jajanan pasar ini.

Tabel 24. Keterserapan Tenaga Kerja dilihat dari Lama Bekerja

Lama Bekerja	Jml Tenaga Kerja	Persentase (%)
1-3 Tahun	3	30%
4-6 Tahun	2	20%
7-9 Tahun	2	20%
>10 Tahun	3	30%
Total	10	100%

Tabel 19 menunjukkan bahwa karyawan dalam usaha jajanan pasar sudah lama bekerja dalam usaha ini bahkan beberapa karyawan telah bekerja lebih dari 10 tahun. Karyawan yang bekerja antara 1-3 tahun sebanyak 30%. Sedangkan karyawan yang ikut bekerja antara 4-9 tahun sebanyak 40% dari total seluruh tenaga kerja.

D. Pembahasan

Hasil Penelitian yang diperoleh diketahui bahwa berdasarkan hasil Penelitian, ada 246 titik usaha dan 18 jenis usaha yang melakukan aktivitas usaha di Pasar Bantengan. Usaha yang paling banyak tersebar di Pasar Bantengan adalah usaha penjualan Tahu dan tempe, usaha penjualan makanan keliling, dan usaha penjualan sayur- mayur. Usaha penjualan jajanan pasar sendiri hanya mengambil 2% bagian dari keseluruhan jenis usaha yang ada di Pasar Bantengan. Jumlah tersebut masih sangat kecil dibandingkan jenis usaha lainnya yang berjualan di Pasar Bantengan.

Dilihat dari Aspek Jenis Produk, Keterserapan Tenaga Kerja dan Pendapatan di Pasar Bantengan Kecamatan Banguntapan Bantul adalah sebagai berikut:

1. Profil Usaha Jajanan Pasar dalam Aspek Jenis- Jenis Produk

Produk yang dijual oleh Pengusaha jajanan di Pasar Bantengan merupakan produk konsumsi siap makan dan tidak untuk diolah kembali. Berdasarkan tujuan dan pemakaian, produk ini dijual untuk memenuhi kebutuhan misalnya acara ulang tahun, acara pengajian, arisan, dan acara lainnya yang memerlukan konsumsi. Adapun yang membeli produk jajanan ini yang kemudian untuk dikomersialkan lagi.

Produk- produk yang dijual oleh para pengusaha merupakan makanan titipan dari produsen- produsen dan bukan diproduksi sendiri oleh para pengusaha jajanan pasar. Meskipun hanya 4 (empat) outlet saja yang melakukan penjualan dengan metode penitipan ini namun variasi produk yang ditawarkan cukup beragam.

Produk- Produk yang dijual oleh Pengusaha Jajanan Pasar ini ternyata tidak hanya jenis makanan tradisional saja melainkan ada beberapa jenis lain yaitu Produk Kue dan Bakery (*Bread, Bakery, and Cake*), dan Produk Makanan Inovasi. Tidak terbatas hanya menyediakan kue, ternyata usaha jajanan pasar menyediakan aneka jenis nasi bungkus, nasi mika (Nasi Uduk, Nasi Kuning, Nasi Rames) beserta lauk pauknya.

Merujuk dari pendapat Yasa Boga (2007: 2) Jajan Pasar adalah istilah untuk kue basah tradisional Indonesia, karena zaman dahulu kue- kue ini hanya dapat dibeli di pasar tradisional. Sedangkan Jajan pasar yang dijual di Pasar Bantengan ternyata tidak hanya kue basah tradisional saja melainkan berbagai jenis roti modern, Produk kue Inovasi baru, bahkan lauk pauk sekalipun. Hal ini bisa jadi karena perkembangan zaman yang semakin maju serta bahan- bahan yang semakin variasi, sehingga munculah aneka variasi produk jajanan pasar dengan versi yang baru bahkan beda sama sekali dengan produk sesungguhnya. Adapun tersedianya aneka macam lauk- pauk dan aneka nasi bungkus dikarenakan lokasi pasar bantengan ini yang strategis karena hanya di pinggir jalan dan waktu buka bersamaan dengan jam sekolah maupun jam kerja. Adanya tuntutan konsumen yang mencari sarapan baik untuk bekal anak

sekolah maupun bekal kerja, sehingga pengusaha melihat peluang untuk menyediakan sarapan dalam bentuk bungkusan maupun kemasan mika.

Jenis- jenis produk yang dijual di Pasar Bantengan juga dilihat berdasarkan teknik olah dan bahan yang digunakan. Berdasarkan hasil penelitian seluruh produk yang dijual di pasar bantengan sangat bervariasi dari dilihat dari bahannya yaitu tepung terigu, tepung ketan, tepung beras, tepung agar- agar, beras, beras ketan dan bahan- bahan makanan lain seperti tahu, tempe, pisang, umbi- umbian yang diolah dengan berbagai macam tehnik olah. Dari seluruh varian produk yang ada di pasar batengan bahan utama yang dominan digunakan yaitu tepung terigu dengan tehnik olah yang sering digunakan adalah tehnik kukus dan goreng. Dari keterangan diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar produknya merupakan jenis kue basah. Hal ini diungkapkan sesuai pendapat Yuyun Alamsyah (2006:8) yang menyebutkan bahwa kue basah merupakan makanan yang disajikan dalam keadaan basah/ dan kandungan airnya banyak, biasanya diolah dengan tehnik direbus dan dikukus.

Menurut pendapat Yasa Boga (2007:2) bahwa jajanan pasar atau dikenal dengan kue- kue tradisional indonesia hampir tidak pernah dibuat dari bahan tepung terigu, walaupun ada berarti kue- kue tersebut sudah dipengaruhi pengaruh barat maupun dimodifikasi. Dari pendapat tersebut maka diketahui kalau jenis- jenis produk yang dijual di pasar bantengan sudah didominasi produk inovasi baru dan produk pengembang. Berdasarkan hasil diketaui bahwa jajanan yang dijual oleh ke-4 (empat) outlet usaha banyak di dominasi oleh jenis produk berbahan dasar Tepung terigu yang dioleh menjadi gorengan dan aneka produk kue basah.

Jenis- Jenis produk ini juga dilihat dari kapasitas produk yang dijual. Berdasarkan keterangan diatas bahwa mayoritas produk banyak dijual yaitu jenis kue basah dan gorengan. Berdasarkan hasil penelitian yang dapat dilihat pada tabel 13 diketahui bahwa masing- masing outlet memiliki beberapa produk unggulan produk unggulan dari ke-4 (empat) outlet yaitu produk tahu tempe goreng, Risoles, dan bolu kukus, yang ketiganya menggunakan bahan tepung terigu serta tehnik olahi goreng dan kukus.

Keterangan diatas menyebutkan meskipun penjual menyebut usaha penjual jajanan pasar namun tidak seluruhnya produk yang dijual adalah produk jajanan tradisional dan jajan pasar. Hal tersebut merujuk pada pendapat Rinto Habsari (2010:6) bahwa makanan tradisional biasanya dijual di pagi hari, dengan bahan utama yang digunan yaitu tepung beras, tepung ketan, hunkwe maupun sagu dengan cairan berupa santan. Namun kenyataanya seiring berkembangnya zaman semakin banyaknya produk kreasi baru dengan memodifikasi makanan yang sudah ada dan menciptakan jenis produk makanan baru dengan bahan- bahan seperti tepung terigu, umbi-umbuan, buah buahan, dan bahan makanan lainnya.

Variasi produk yang ditawarkan dari ke empat outlet usaha ternyata memiliki kesamaan produk yang dijual, hal ini dikarenakan lokasi penjualan yang mengelompok dalam satu area sehingga produsen dan distributor kue lebih mudah dalam menyetorkan produknya. Kesamaan produsen pada ke-4 (empat) outlet usaha bukan berarti memiliki jumlah variasi yang sama pada tiap outletnya. Setiap outlet memiliki jumlah varian produk yang berbeda. Total varian produk yang dijual di Pasar Bantengan adalah 116 varian produk. Varian

produk yang dijual mayoritas merupakan jenis yang tidak tahan lama karena hanya dijual habis dalam sehari dan hanya bertahan 1-2 hari masa konsumsi.

Komponen lain yang terdapat pada jenis produk yaitu kemasan. Kemasan – kemasan yang digunakan merupakan kemasan umum dan sederhana. Kemasan pada produk yang dijual oleh ke-4 (empat) pengusaha jajanan diantaranya kemasan daun pisang, kemasan plastik, kemasan mika, kemasan kertas/ cake cases, bahkan ada pula yang tidak menggunakan kemasan dengan persentase paling tinggi yaitu 36%.

Beberapa keterangan diatas menjelaskan beberapa aspek dilihat dari jenis produknya atara lain jenis produk berdasarkan variasi produk, bahan dan teknik olah yang digunakan, jenis- jenis kemasan yang digunakan, daya tahan penyimpanannya serta beberapa produk yang banyak diminati di Pasar Bantengan, Banguntapan, Bantul.

2. Profil Usaha Jajanan Pasar dalam Aspek Pendapatan

a. Pendapatan dilihat dari sisi Usaha (Pendapatan bersih dan kotor)

Pendapatan dalam usaha ini diukur menggunakan pendekatan *Product Approach* yaitu dengan mengetahui jumlah produk yang dijual serta harga masing masing produk. Dalam penelitian ini penting diketahui berapa banyaknya laba yang diperoleh pada masing masing produk. Semakin banyak laba yang diperoleh maka total keuntungan juga semakin banyak.

Untuk mengetahui keadaan keuangan usaha tentunya harus dilakukan pembukuan guna pengontrol alur keuangan dalam suatu usaha. Berdasarkan hasil wawancara dan hasil penelitian pada tabel 19 diketahui bahwa tidak semua outlet usaha melakukan seluruh rangkaian pembukuan dengan benar.

Hal ini dikarenakan beberapa alasan yaitu tidak sempat melakukan pencatatan, sulit dalam berhitung, serta terlalu rumit untuk dilakukan.

Pembukuan yang harus dilakukan dalam usaha ini adalah pendataan jumlah produk, penmbayaran kepada penitip, pendapatan, dan pengeluaran lain. Dari beberapa komponen tersebut seluruh outlet usaha menerapkan pendataan jumlah dan jenis produk namun untuk pendapatan, pengeluaran dan pembayaran tidak semuanya melakukan pencatatan. Sehingga hal ini menjadi kendala para pengusaha dalam menjalankan bisnis ini.

Setiap produk yang dijual oleh masing masing outlet usaha memiliki jumlah yang berbeda beda. Berdasarkan Hasil Penelitian pada tabel 18 rata-rata Laba yang diperoleh pada usaha ini sebanyak Rp 300 sampai Rp 500 setiap produknya. Semakin banyak varian serta produk yang dijual maka akan semakin banyak pula keuntungan yang didapatkan. Jumlah tersebut bila dipersentasikan pada masing- masing produk hanya mengambil keuntungan sebanyak 1%-2% saja. Sedangkan total pendapatan yang diperoleh per harinya mendapat keuntungan sebanyak 18%-19% yang merupakan jumlah yang banyak dibanding perkiraan laba usaha sejenis lainnya. Hal tersebut mengacu pada pendapat Wulan Ayodya (2009: 77) bahwa usaha penjualan jajanan pasar hanya dapat diperkirakan saja dari omset perharinya, yaitu sebesar 10% dari total omset yang didapat dalam 1 hari.

Banyaknya laba yang diinginkan tidak dihitung secara nyata melainkan hanya kira- kira dan harga pasaran suatu produk di wilayah Pasar Bantengan saja. Hal ini dikarenakan kurangnya pengetahuan serta keterbatasan pengusaha dalam melakukan perhitungan keuangan.

Berdasarkan penelitian melalui pendekatan *Product Approach* pendapatan dari usaha penjualan jajanan pasar paling sedikit sebanyak Rp285.800 per harinya maka pebulan didapatkan jumlah Rp 8.574.000/ bulan. Sedangkan usaha penjualan di Pasar Bantengan memiliki omset paling banyak sebesar Rp 541.800 / hari, maka didapatkan omset perbulannya sebanyak Rp16.254.000/ bulan. Sedangkan rata- rata seluruh pendapatan dari usaha penjualan jajanan pasar di Pasar Bantengan per hariya mendapatkan sebesar Rp 435.500/ hari sehingga didapatkan sebesar Rp 13.660.000/ bulan yang didapatkan. Maka diketahui rata- rata pendapatan usaha dalam satu tahun sebanyak Rp 156.798.000/ tahun. Dilihat dari besarnya pendapatannya ternyata usaha ini cukup memiliki potensi yang tinggi sebagai usaha mikro. Merujuk pada pendapat Sarbini Sumawa (2009:159) bahwa usaha mikro sebagaimana yang ada menurut Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003, yaitu usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp.100.000.000,00 (seratus juta rupiah) per tahun.

Jumlah pendapatan tersebut merupakan pendapatan kotor dimana masih harus diakumulasikan dengan tenaga kerja dan modal usaha berupa kontrak dan akomodasi pasar serta kebutuhan lainnya seperti plastik dan lain- lain. Berdasarkan tabel 20 maka telah dihitung modal yang di keluarkan masing- masing pengusaha sehingga didapatkan keuntungan bersih dari usaha penjualan jajanan pasar ini paling sedikit Rp 6.324.000 dan paling banyak pendapatan bersih yang didapatkan oleh pengusaha jajanan pasar di pasar bantengan sebanyak 12.604.000 dalam sebulan. Pendapatan tersebut

merupakan perkiraan pendapatan bersih dari aktivitas usaha penjualan jajan pasar dengan menghitung total laba kotor dikurangi dengan total pengeluaran. Pengeluaran yang dikeluarkan antara lain; pengeluaran kontrak bangunan, pengeluaran akomodasi pasar, Pengeluaran gaji karyawan, dan pembelian kantong plastik.

Hasil tersebut masih belum menunjukkan bahwa pendapatan itu merupakan pendapatan bersih yang diterima setiap bulannya, meskipun telah dipotong biaya pengeluaran gaji, akomodasi pasar, dan kontrak bangunan. Hal ini dikarenakan tidak dilakukan perhitungan keuangan dengan benar terkait apabila ada pemesanan antar yang ternyata tidak diperhitungkan biaya transpotnya, bahkan tanpa ongkos kirim. Perhitungan gaji karyawan yang kurang jelas dikarenakan karyawan sebagian besar adalah keluarga, ada yang diberlakukan sistem pembayaran bulanan dan bahkan harian, jadi jam kerja karyawan keluarga tidak konsisten sehingga pembayarannya menyesuaikan. Pemberian potongan berupa bonus juga dilakukan tanpa perhitungan sehingga hal tersebut juga mempengaruhi jumlah keuntungan bersih yang didapatkan.

b. Pendapatan Tenaga Kerja

Pendapatan Tenaga kerja dalam penelitian ini yang dimaksud adalah pendapatan karyawan/ gaji karyawan. Gaji Karyawan di tiap outlet berbeda-beda jumlah serta waktu pembayaran gaji. Hal ini sesuai dengan pendapat Wibowo (2007:19) bahwa sistim pendapatan dapat dikelompokan berdasarkan waktu yaitu; per jam, per hari, per minggu, dan perbulan.

Gaji yang diberikan pengusaha kepada karyawan per hari, per minggu dan per bulan. Gaji Karyawan per hari sebanyak Rp 25.000, sedangkan gaji per minggu diberikan sebanyak Rp 250.000- Rp 300.000, untuk pendapatan per bulan berkisar 1000.000- 1.500.000. Merujuk pada sensus data BPS hingga tahun 2015 Perkembangan Upah Buruh Propinsi Yogyakarta Rp 1.542.400. Maka jumlah gaji yang didapatkan oleh tenaga kerja dalam usaha ini masihlah belum sesuai dengan Upah Minimal Buruh Propinsi Yogyakarta. Padahal Keuntungan bersih yang diterima untuk pengusaha setelah pembayaran gaji dan akomodasi usaha lainnya kira kira masih sebesar Rp 6.000.000- Rp 11.000.000 per bulannya, sehingga masih cukup apabila di alokasikan untuk kenaikan gaji bulanan karyawan.

Hal lain yang dipertimbangkan dalam penggajian karyawan yaitu kesesuaian gaji dengan aktivitas kerja. Pertimbangan diberikannya gaji sesuai UMR juga terkait aktivitas kerja dalam usaha ini cukup tinggi. Berdasarkan hasil wawancara bahwa kegiatan usaha ini berlangsung selama 7-8 dalam sehari, tidak ada libur dalam seminggu, dan waktu istirahat tetap per harinya. Libur kerja hanya berlaku untuk hari besar saja, sedangkan istirahat apabila tidak sedang melayani konsumen

3. Profil Usaha Jajanan Pasar dalam Aspek Keterserapan Tenaga Kerja

Jenis usaha penjualan jajanan ini merupakan wirausaha di bidang perdagangan yaitu membuka kios yang kaitanya sebagai media dan sarana penjualan untuk industri. Menurut pendapat Kasmir (2006:45) kerlibatan di bidang industri dan perdagangan ini tidak bisa dipisahkan, hal ini karena sektor perdagangan ini tak dapat berjalan tanpa adanya produk yang dihasilkan oleh

industri. Demikian dengan usaha ini yang merupakan usaha di sektor perdagangan yang terkait dengan sektor industri yaitu para pedagang yang membuat dan menitipkan produknya pada usaha ini.

Hal yang paling penting dari wirausaha baik itu di bidang industri maupun di bidang perdagangan yaitu sumber daya manusia yang diserap (tenaga kerja). Tenaga kerja yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah tenaga kerja (karyawan) dalam wirausaha di bidang usaha jajanan di Pasar Bantengan.

Ada 4 titik usaha penjualan jajan pasar yang tersebar di wilayah tersebut. Semuanya outlet usaha penjualan jajanan pasar ini mulai buka dari pagi hari hingga siang hari saja kurang lebih 7-8 jam kerja, dari hari senin sampai hari minggu dengan waktu libur hanya pada hari besar dan hari libur tertentu. Hal tidak sesuai dengan Undang- Undang No 13/2003 bahwa pengusaha wajib menerapkan waktu kerja 7 jam selama 1 hari, 40 jam selama 1 minggu untuk 6 hari kerja. Dalam kegiatan usaha ini tidak memiliki waktur kerja yang tetap, bahkan tidak libur dalam seminggu (7 hari), jam kerja dalam sehari bisa sampai 8 jam dengan waktu istirahat yang tidak pasti, karena datangnya konsumen tidak dapat diprediksikan. Karyawan beristirahat apabila semua produk sudah selesai di tata dan belum ada konsumen datang. Hal itu menunjukkan bahwa sistem kerja yang berlaku pada jenis usaha jajanan pasar di Bnatengan ini masih belum sesuai dengan Undang- undang yang berlaku No 13/2003 terkait ketenagakerjaan. Meskipun demikian kebijakan waktu kerja yang berjalan selama aktivitas usaha telah disepakati bersama oleh pemilik usaha dan karyawan yang terlibat sebelum karyawan tersebut mulai bekerja di perusahaan tersebut.

Pelaku usaha jajanan pasar sebagian besar adalah perempuan. Hal tersebut dikarenakan perempuan lebih telaten dan tekun serta kebutuhan hidup yang mendesak yang membuat tidak ada pilihan lain selain bekerja apasaja untuk membantu kebutuhan rumah tangga. Pernyataan tersebut mengacu dari penelitian Darwin dan Sri Susilowati (2007: 4) terkait penyerapan tenaga kerja wanita di sektor informal yaitu kenyataan bahwa wanita cenderung bekerja lebih lama, bahkan dengan upah yang lebih rendah dan terlibat dalam pekerjaan yang tidak bernilai dan sebagainya.

Tenaga kerja yang terlibat termasuk golongan umur yang masih muda yaitu kurang dari 59 tahun, dimana usia tersebut masih merupakan golongan usia produktif dalam bekerja. Hal tersebut merujuk pada ILO (*International Labour Organisation*) yang menyebutkan bahwa golongan usia produktif bekerja yaitu pada rentan usia 15- 64 tahun. Usaha ini masih dapat berkembang pesat dilihat dari produktifitas kerja berdasarkan usia yang 100% masih masuk usia produktif. Hal ini mengacu pada pendapat Suwanto dan Rasto (2003), bahwa faktor usia menjadi pertimbangan, karena untuk menghindarkan rendahnya produktifitas kerja yang dihasilkan karyawan. Apabila penempatan karyawan sesuai usia tercapai, dengan demikian maka, dapat menimbulkan rasa tanggung jawab, rasa puas bekerja, sehingga efektivitas kerja yang diharapkan tercapai.

Dilihat dari segi pendidikan ada beberapa pelaku usaha yang bahkan mengenyam pendidikan sarjananya namun memilih untuk berkiprah di bidang usaha ini. Hal tersebut dikarenakan sulitnya mencari kerja di bidang formal serta banyaknya tuntutan dari atasan yang sulit dipenuhi. Meskipun demikian sebagian besar pelaku usaha tingkat pendidikannya tergolong masih rendah karena

kebanyakan dari mereka belum menuntaskan pendidikan wajib 9 tahun. Hal tersebut menjadi salah satu hambatan dalam berkembangnya usaha dikarenakan kurangnya pengetahuan.

Terbukti dengan usaha yang dikelola tenaga kerja dengan pendidikan kurang dari 9 tahun, telah berdiri selama 17 tahun hingga saat ini tidak mengalami kemajuan pesat dibandingkan usaha yang baru berdiri paling baru 5 tahun terakhir dikelola oleh tenaga kerja yang telah mengenyam bangku kuliah justru berkembang lebih pesat dengan membuka beberapa cabang dan memiliki variasi produ yang lebih beragam dibandingkan usaha sejenis yang justru telah lebih dulu berkiprah. Sehingga hal ini sesuai dengan pendapat Suwatno (2003) bahwa pendidikan merupakan upaya untuk meningkatkan pengetahuan termasuk didalamnya penguasaan teori dan keterampilan untuk memutuskan persoalan-persoalan dalam mencapai tujuan.

Setiap Outlet usaha dikelola oleh individu, yang masing- masing individu memiliki karyawan di tiap outletnya. Masing- masing outlet minimal memiliki tenaga kerja sebanyak 3 orang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Keterserapan tenaga kerja cukup tinggi yaitu sebanyak 60%. Maka usaha ini merupakan jenis usaha mikro, sesuai pernyataan oleh Badan Pusat Statistik (2014:6) menyebutkan bahwa Usaha mikro merupakan perusahaan yang memiliki tenaga antara antara 1-4 orang. Pengelolaan usaha ini hanya didasarkan pada banyaknya tenaga kerja, tanpa memperhatikan apakah perusahaan menggunakan mesin tenaga atau tidak, serta tanpa memperhatikan besarnya modal perusahaan.

Adanya tenaga kerja yang dalam membantu jalannya usaha berarti menunjukkan bahwa suatu usaha adalah usaha yang produktif. Banyak sedikitnya jumlah karyawan tentunya mempertimbangkan efektivitas kerja yang dilakukan. Semakin banyak varian produk yang dijual maka semakin banyak pula konsumen tertarik untuk membeli, semakin banyak konsumen maka semakin banyak penyeter/produksen yang ingin menitipkan produknya. Oleh karena itu diperlukan tenaga kerja untuk mengatasi konsumen yang ingin membeli dan produksen yang ingin menitipkan produknya.

Jenis usaha penjualan ini adalah wirausaha yang merupakan usaha mikro skala rumah tangga. Sebagian besar usaha ini dikelola oleh satu keluarga. Dimana pemilik usahanya 1 (satu) orang dan beberapa karyawan lainnya merupakan anggota keluarga. Berdasarkan hasil penelitian 3 dari empat outlet pengusaha jajanan di Pasar Bantengan 100% melibatkan keluarganya. Meskipun merupakan anggota keluarga namun orang-orang tersebut juga merupakan tenaga kerja yang dibayar. Hal ini sesuai pernyataan oleh Badan Pusat Statistik bahwa Jumlah tenaga kerja adalah banyaknya pekerja/karyawan rata-rata perhari kerja baik pekerja yang dibayar maupun pekerja yang tidak dibayar.

Keterserapan tenaga kerja juga dilihat dari lama bekerja, yaitu berapa lama tenaga kerja (karyawan) ikut berpartisipasi dalam menjalankan usaha. Lamanya usaha ini berdiri tentunya menunjukkan seberapa baik existensinya sehingga masih bertahan hingga saat ini. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa 34% tenaga kerja yang terlibat telah 10 tahun lebih menjalankan usaha ini. Hal ini dikarenakan terlibatnya tenaga kerja keluarga yang cenderung lebih loyal yang mulai bekerja sejak usaha mulai berdiri.

Keterserapan tenaga kerja selanjutnya yaitu berdasarkan aktivitas usahanya. Dilihat dari usaha yang paling lama mulai beraktifitas yaitu sejak 17 tahun yang lalu dan usaha yang paling baru beraktifitas selama 5 tahun terakhir hal ini menunjukkan bahwa minat pembeli (konsumen) masih tinggi serta produsen/penyetor (industri) masih percaya untuk menitipkan produknya pada usaha ini sehingga usaha jajanan pasar di Pasar Bantengan tetap bertahan hingga kini. Seluruh aktifitas yang ada tentunya sangat dipengaruhi oleh keterserapan tenaga kerja. Eksistensinya yang sudah lama inilah yang menunjukkan bahwa usaha penjualan jajanan pasar ini potensinya bisa lebih dikembangkan lagi.

Berdasarkan hasil wawancara keterserapan keluarga sebagai tenaga kerja, mayoritas dikarenakan kurangnya tingkat kepercayaan apabila karyawan yang bukan keluarga ikut terlibat, serta sering terjadinya keluar masuk karyawan (loyalitas) yang akan mempengaruhi kualitas pelayanan outlet tersebut. Selain hal tersebut sulitnya mencari karyawan diluar anggota keluarga juga menjadi masalah, hal ini dikarenakan kurangnya promosi lowongan kerja serta kebutuhan tenaga kerja yang diperlukan tidak dicantumkan secara jelas, sehingga yang terjadi pelamar kerja merasa tidak yakin terkait jenis pekerjaan yang ingin dilamar. Selain itu jumlah jam kerja serta aktivitas usaha ini tidak sesuai dengan peraturan Undang- undang yang berlaku sehingga pelamar akan berfikir dua kali untuk memilih bekerja di bidang usaha ini.

Pernyataan di atas menunjukkan bahwa usaha ini menyerap rata- rata 2- 3 tenaga kerja di setiap outletnya. Namun selain tenaga kerja (karyawan) ternyata usaha ini menyerap tenaga penyetor kue. Dalam penelitian ini penyetor kue bukanlah tenaga kerja karena tidak digaji oleh pemilik usaha melainkan

mengusahakan sendiri dengan mengambil keuntungan dari produknya yang dititipkan kepada pengusaha. Tenaga penyetor kue ini hanya menitipkan produknya kepada pengusaha tanpa adanya suatu kontrak titip jual terkait pertanggungjawaban produk yang diditipkan. Sistem titip jual dikenal dengan sistem konsinyasi, sehingga produk yang dibayarkan pengusaha kepada tenaga penyetor ini adalah produk yang laku saja. Sedangkan produk yang tidak laku akan dikembalikan tanpa dibayar.

Sistem Konsinyasi memiliki banyak kelebihan dan juga kekurangan. Kelebihan sistem konsinyasi banyak diperoleh pengusaha karena tanpa mengeluarkan modal untuk tengkulak produk yang dijual. Selain itu pengusaha tidak mengalami rugi karena tidak perlu membayar produk yang tidak laku. Kekurangan dari sistem konsinyasi dilihat dari sisi penyetor produk adalah kerugian apabila produk yang diditipkan tidak laku, maka tidak akan mendapatkan keuntungan. Antara pengusaha dan Penjual tidak diberlakukan kontrak kerja makan apabila ada kerusakan produk baik itu karena kecelakaan di tempat kerja (produk jatuh, produk terselip tidak dijual) maka akan menjadi kerugian bagi tenaga kerja penyetor. Selain itu Kekurangan juga dilihat dari sisi penyetor apabila terjadi komplain pada produk yang dijual maka yang disalahkan adalah orang yang menjual. Untuk itu perlu dibuatnya kontrak antara pengusaha dan penyetor mengenai kesepakatan bersama terkait pembayaran produk, konsistensi penitipan, serta keamanan produk yang dititipkan sehingga apabila ada komplain atau terjadi hal yang tidak diinginkan baik itu oleh pengusaha atau tenaga penyetor dapat di tindaklanjuti berdasarkan kontrak/ perjanjian bersama.

Berjalanya usaha ini tentunya melalui beberapa proses hingga sampai ke tangan konsumen. Alur aktifitas lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 2 di halaman 58. Karena Usaha ini masih merupakan usaha kecil skala rumah tangga maka tidak ada skema jabatan dan peran untuk masing- masing kegiatan (*job desk*). Pada usaha pemilik usaha mengelola jalannya usaha, menentukan produk yang dijual di dalam usahanya, mengawasi jalannya usaha, bahkan ikut serta dalam melayani konsumen secara langsung.

Karyawan sebagai tenaga kerja yang direkrut oleh pemilik usaha baik itu karyawan keluarga maupun bukan keluarga memiliki tugas yang sama. Karyawan bertugas dalam menerima titipan dari pedagang/ penyettor (produsen/distributor). Karyawan 1 juga melakukan pengecekan setelahnya terkait penataan, jumlah, dan harga produk yang dititipkan. Karyawan 2 akan berhadapan langsung dengan konsumen terkait transaksi jual beli, hingga sampai ke tangan konsumen. Waktu yang singkat tersebut yaitu mulai produk berdatangan dan konsumen berdatangan secara bersamaan serta harus dilakukan pengecekan segera, akan sulit bila hanya dilakukan 1 orang saja (bila produk titipan sangat banyak).

Aktivitas selanjutnya yaitu penarikan produk serta pembayaran kepada pedagang/ distributor (produsen) dilakukan oleh karyawan 1 yang juga mencatat hal hal yang terkait produk titipan. Di waktu yang sama karyawan 2 masih melakukan proses jual beli dengan konsumen. Karyawan 2 juga akan bertugas dalam pencatatan dan menyiapkan apabila ada pesanan dari konsumen, baik diantar maupun tidak karena tidak semua outlet usaha menerapkan sistem pesan antar.

Bila proses jual beli dan pembayaran sudah selesai maka aktivitas terakhir yang akan dilakukan adalah perhitungan serta pencatatan hasil penjualan. Kegiatan ini melibatkan seluruh karyawan dikarenakan pengecekan keseluruhan hasil yang diperoleh.

Seluruh kegiatan tersebut dilakukan berulang seterusnya setiap harinya. Waktu kerja usaha ini rata-rata selama 7 jam kerja yang dimulai pukul 05.30. Waktu yang terlalu pagi dibanding waktu kerja pada umumnya. Hal ini bisa jadi mengapa usaha ini lebih banyak melibatkan keluarga dibanding non keluarga dikarenakan akan lebih mudah dalam komitmennya. Sedangkan karyawan non keluarga lebih sulit berkomitmen dikarenakan jarak tempuh dari rumah ke tempat kerja yang jauh, komitmen untuk bangun lebih pagi, menjadi kendala dalam bekerja bidang Usaha Jajanan Pasar di Pasar Bantengan Banguntapan Bantul. Hal ini juga senada dengan pendapat Eko Sulistiana (2007: 4) bahwa Tenaga kerja anggota keluarga khususnya wanita yang terlibat dalam pasar kerja ingin tetap bekerja tanpa harus meninggalkan tempat asalnya (ibu rumah tangga). Maka jenis usaha ini banyak dilakukan oleh kaum wanita karena tidak terlalu menyita banyak waktu sehingga peran sebagai ibu rumah tangga masih dapat berjalan lancar.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. SIMPULAN

Berdasarkan Hasil penelitian tentang Profil Usaha Jajanan Pasar, ada 4 titik usaha penjual jajanan pasar di Pasar Bantengan dengan persentase sebanyak 2% . Usaha ini merupakan usaha titip jual makanan, seluruh produk yang dijual merupakan produk titipan saja dan tidak diproduksi sendiri Usaha penjualan jajan pasar ini buka setiap hari pada pagi hari saja dan tidak memiliki hari libur yang tetap. Profil usaha selanjutnya akan dilihat berdasarkan Aspek Jenis Produk, Aspek Tenaga Kerja, dan Pendapatan di Pasar Bantengan Kecamatan Banguntapan Bantul Yogyakarta, maka disimpulkan bahwa:

1. Profi Usaha Jajanan Pasar dilihat dalam Aspek Jenis Produk adalah sebagai berikut:

Ada 104 jenis produk yang dijual oleh pengusaha jajanan pasar Bantengan. Produk jajanan yang dijual meliputi 41% Produk kue tradisional, 29% jenis produk cake dan roti, 30% produk yang sudah mengalami perkembangan (inovasi baru). Produk dengan bahan utama tepung terigu memiliki persentase paling banyak yaitu 38%. Sebanyak 31% produk dari total keseluruhan produk yang dijual menggunakan teknik olah dikukus dan digoreng. Beberapa jenis produk menjadi produk unggulan yang paling banyak dijual yaitu bolu kukus, risoles mayonise, kue pastel dan gorengan tahu tempe. Beberapa produk yang dijual merupakan jenis gorengan dan kue basah sehingga daya tahannya hanya 1- 2 hari saja. Seluruh Jenis produk yang dijual merupakan produk titipan maka

masing-masing produk memiliki standar sendiri dalam pengemasannya, bahkan sebagian besar diantaranya masih belum menggunakan kemasan pada produk yang dijual.

2. Profi Usaha Jajanan Pasar dilihat dalam aspek Pendapatan adalah sebagai berikut:

Pendapatan Kotor (laba kotor) sebulan dari usaha penjualan jajanan pasar di Pasar Bantengan diperoleh sebanyak Rp 8.574.000 – Rp 16.254.000. Pendapatan tersebut diperoleh dari total keuntungan dalam menjual produk jajanan pasar yang masing- masing outlenya mengambil 18- 19% keuntungan dari setiap produk yang dijual. Sedangkan Pendapatan bersih (laba bersih) yang diperoleh dari usaha penjualan jajanan pasar di pasar bantengan dalam sebulan sebanyak Rp 6.324.000- Rp 12.004.000. Perolehan tersebut didapat dari perhitungan Laba kotor dikurangi Total pengeluaran dalam sebulan. Total Pengeluaran dalam sebulan berupa biaya pajak bangunan, pengeluaran untuk akomodasi pasar, pengeluaran untuk belanja kantong plasti, dan pengeluaran untuk membayar gaji karyawan. Dalam perhitungan pendapatan beberapa outlet tidak melakukan pencatatan/ pembukuan, hanya melakukan pencatatan sebatas jenis produk dan harganya saja. Sehingga pendapatan yang diperoleh kurang jelas diketahui secara pasti pengalokasian pendapatannya.

3. Profi Usaha Jajanan Pasar dilihat dalam aspek Keterserapan Tenaga Kerja adalah sebagai berikut:

Kegiatan usaha ini melibatkan tenaga kerja setiap hari selama seminggu. Kegiatan usaha penjualan jajanan pasar di pasar bantengan menyerap tenaga kerja sebesar 10 orang hanya dengan 4 outlet usaha saja.

Sebagian besar tenaga kerja yang tersep 100% dalam usia produktif dan merupakan anggota keluarga, yaitu 79% tenaga kerja perempuan. Tingkat pendidikan tenaga kerja yang terserap masih tergolong rendah sebanyak yaitu 40% tenaga kerja belum tamat pendidikan wajib 9 tahun. Tidak ada pembagian kerja secara khusus ataupun bidang kerja yang dilakukan. Pemilik usaha serta karyawan merupakan pelaku utama dalam jenis usaha ini yang terlibat langsung dalam kegiatan pengumpulan produk, pencatatan dan penjualan. Namun ternyata para pedagang yang menitipkan produknya turut terlibat meskipun tidak secara langsung (bukan tenaga kerja) karena sistim titip jual (konsinyasi yang digunakan), sehingga pengusaha ini memiliki aneka produk untuk dijual berupa produk titipan.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan di atas, maka dapat diberikan saran dan rekomendasi terkait Penelitian Profil Usaha Jajanan Pasar di Pasar Bantengan Kecamatan Banguntapan Bantul sebagai berikut:

1. Semua produk yang dijual adalah produk titipan dari berbagai macam produsen, sehingga memiliki standar yang berbeda- beda misalkanya dalam hal kemasan yang beraneka macam bahkan ada yang tidak dikemas. Sebagai upaya menjaga kualitas dan kebersihan produk yang dijual sebaiknya pengusaha memiliki standar khusus untuk produk yang akan dititipkan diberikan kemasan atau sebagai penyedia fasilitas dan sarana penjualan, pengusaha menyediakan tempat yang layak (baki- baki) yang diberikan penutup agar terjaga kebershannya.

2. Setiap pengusaha belum melakukan pembukuan dengan benar dikarenakan ketidak tahuan dan kurangnya kemampuan dalam melakukan perhitungan. Sebaiknya ada upaya dari pemerintah untuk melakukan pelatihan/ workshop bagi pengusaha- pengusaha kecil ini terkait manajemen bisnis dan keuangan, supaya dapat menjalankan usahanya dengan benar dan sehat.
3. Sebagian tenaga kerja yang digunakan merupakan salah satu anggota keluarga, maka sistem pengupahannya kurang jelas. Sebaiknya pengusaha melakukan sistem pengupahan tenaga kerja dengan jelas dan konsisten sehingga mempermudah dalam melakukan pembukuan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amirin Tatang M. (2009). "*Subyek Penelitian, Responden dan Informan*". Diakses dari tatangmanguny.wordpress.com. diakses pada 3 september 2015 pukul 18:46 WIB.
- Buchari Alma. (2013). "*Kewirausahaan untuk Mahasiswa Umum*" Bandung: Alfabeta.
- Badan Pusat Statistik. (2013). "*Indikator tingkat Hidup Pekerja DIY*". Yogyakarta: BPS DIY.
- Badan Pusat Statistik.(2015). "*Kota Yogyakarta Dalam Angka, In Figures:2014*".Yogyakarta: BPS
- Bambang Prishandoyo, dkk. (2002). "*EKONOMI Jilid 1*". Jakarta: Grasindo
- Bartono P.H dan Ruffino. (2010). "*Tata Boga Industri*". Yogyakarta: Penerbit Andi
- Conny R. Semiawan. (2010). "*Metode Penelitian Kualitatif jenis dan karakteristik*". Jakarta: Grasindo.
- Darwin, Endang Sri Susilowati. (2007). "*Penyerapan Tenaga Kerja Wanita di Sektor Industri*". University of Michigan: Puslitbang Ekonomi dan Pembangunan LIPI.
- Dwi Asih. (2006). "*Panduan Belajar Pengolahan Masakan Indonesia*". Yogyakarta: SMK N 6 YK.
- Edy Sutrisno. (2014). "*Management Sumberdaya Manusia*". Jakarta: Prenada Media Group.
- Emzir.(2012). "*Metode Penelitian Kualitatif Data*". Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Endang Mulyatiningsih. (2012). "*Metode Penelitian Terapan Bidang Pendidikan*". Bandung: Alfabeta.
- Erani Yustika A. (2000). "*Industrialisasi Pinggirar*". Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Harun Nur Rasyid. (2004). "*Ensiklopedi Makanan Tradisional Indonesia*". Sumatra: Dirjen Pariwisata dan Kebudayaan.
- Hendrojogi. (2011). "*Dasar-dasar Kewirausahaan*". Jakarta: Erlangga.
- Husein, (2011) "*Riset Sumberdaya Manusia dalam Organisasi*". Jakarta: Gramedia Pustaka.
- Ichda Chayati. (2011). "*Diktat Ilmu Pangan*". Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta

- Ikatan Akuntansi Indonesia. (2002). "*Standar Akuntansi Keuangan*". Jakarta: Salemba Empat.
- Jafar Hafsa .M (2004). "Upaya Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM)".*Jurnal Infokop* (Nomor 25 Tahun XX). Hlm. 43.
- Kasmir S.E. (2011). "*Kewirausahaan Edisi Revisi*". Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Lily Terwin.(2010)."*Aroma dan Rasa Kuliner Indonesia*". Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Liliyana. (2005)."*Kreasi Baru Jajanan Pasa*". Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Muhammad Yasin, Sri Etichawati. (2007). "*Ekonomi Pelajaran IPS Terpadu unuk SMP*", Jakarta: Ganeca Exact.
- Mulyadi N. (2000). "*Kewirausahaan dan Management Usaha Kecil*". Bandung: Alfabeta.
- Mulyadi S. (2003). "*Ekonomi Sumberdaya Manusia dalam Perspektif Pembangunan*". Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Murdijanti Gardjito. (2013)."*PANGAN NUSANTARA*". Jakarta: Kencana Prenada Media Group
- Nana Supriatna, Mamat Rahimat, Kosim. (2006). "*IPS Terpadu (Geografi, Sejarah, Sosiologi, Ekonomi)*". Jakarta: PT. Grafindo Persada.
- Nur Richana, Widyaningrum, dan Sri Widjowati. (2008). "*Potensi Komoditas Harapan (Aneka Umbi Lokal) Dalam Penganekaragaman Konsumsi Pangan*". Bandung: Badan Penelitian dan Pengembangan
- Nusa Putra. (2012). "*Peneitian Kualitatif*". Jakarta: Rajawali Pres.
- Restu Kartiko Widi. (2010). "*Asas Metodologi Penelitian*". Yogyakarta: Graha Ilmu
- Rinto Habsari. (2010). "*Info Boga Jakarta*". Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Robbins .P (2003). "*Perilaku Organisasi Edisi ke sepuluh*". Jakarta: PT. Macarian Jaya Cemerlang.
- Safaria A.F dkk. (2003). "Hubungan perburuhan di sektor informal: Permasalahan dan Prospek". Bandung: Akatiga
- Sarbim Sumawa, (2009). " Ekonomi Kerakyatan: Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dinamika Pembangunan. Jakarta: Universitas Trisakti.
- Singgih Wibowo (2007). "Pedoman Mengelola Perusahaan Kecil". Bandung: Niaga Swadaya.

- Siswanto Sastro Hardiwiryo. (2004). *"Management Tenaga Kerja Indonesia"*. Jakarta: PT. Bumi Angkasa
- Soediyono Reksoprayetno. (1992). *"Ekonomi Makro Edisi lima"*. Yogyakarta: Liberty .
- Soekartawi. (2003). *"Teori Ekonomi Produksi"*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sofyan Syafri H. (2001). *"Teori Akuntansi"*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sondang P. Siagian. (). *"Management Sumber Daya Manusia"*. Jakarta: PT. Bumi Angkasa.
- Suharsimi Arikunto. (2010). *"Metode Penelitian Kualitatif Aplikasi"*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Suparmoko .M (2007). *"EKONOMI Untuk SMA kelas XII"*. Jakarta: Yudhistira Ghalia Indonesia.
- Theodorus M Tanakotta. (2000). *"Teori Akuntansi Lembaga"*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Tohar .M (2000). *"Membuka Usaha Kecil"*. Yogyakarta: Kanisius.
- Wiratna Sujarweni. (2014). *"Metodologo Penelitian"*. Yogyakarta: Pustaka Baru pres.
- Wulan Ayodya. (2009). *"Mengenal Usaha Kue- Kue Basah"*. Jakarta: Erlangga Group.
- Yasa Boga. (2005). *"Jajan Pasar"*. Jakarta: PT. Aksaramas
- Yasa Boga. (2007). *"Menu Praktis Jajanan Pasar"*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka
- Yuyun Alamsyah. (2006). *"Warisan Kuliner Indonesia: Kue Basah & Jajanan Pasar"*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Zainal Mustafa. (2009). *"Mengurai Variabel hingga Instrument"*. Yogyakarta: Graha Ilmu

LAMPIRAN

PEDOMAN WAWANCARA

Aspek Keterlibatan Tenaga Kerja

(Ditujukan untuk pemilik usaha)

Nama Responden :

1. Identitas Pemilik Usaha

Nama :
Usia :tahun
Jenis kelamin* : Laki- laki/ Perempuan
Tingkat Pendidikan* : SD/SMP/SMA/SMK/ S1/ lain-lain.....

2. Profil Usaha

Nama usaha :
Alamat usaha :
Status usaha* :Milik sendiri/ milik keluarga/ joint/kontrak/ lain-
lain.....
Lama usaha :tahun
Jml Cabang usaha :cabang
Jam buka- tutup :-..... WIB

*)coret yang tidak perlu

Aspek Tenaga Kerja yang terlibat

Pertanyaan ditunjukkan pada responden (pemilik usaha)

3. Siapa sajakah orang-orang yang terlibat dalam usaha anda ?
4. Berapa jumlah karyawan yang anda miliki?
Jawab:
 - a. laki-laki
 - b. perempuan
5. Mengapa lebih banyak tenaga kerja perempuan/ laki-laki yang anda miliki?
6. Apakah dalam usaha anda sering terjadi turn over karyawan? Mengapa?
7. Berapa jumlah pedagang yang menitipkan produknya di tempat usaha anda?
Jawab:
 - a. laki-laki
 - b. perempuan
8. Bagaimana cara recruitment karyawan ditempat anda?
9. Apakah dalam merekrut karyawan anda memberikan syarat khusus? Bila ada sebutkan?
10. Apa alasan anda menggeluti usaha di bidang ini?
11. Apakah kendala yang anda hadapi dalam menjalankan usaha anda ini?
(terkait dengan keterlibatan tenaga kerja)
12. Apa usaha yang anda lakukan untuk mengatasinya?

PEDOMAN WAWANCARA

Aspek Keterlibatan Tenaga Kerja

(Ditujukan untuk karyawan)

13. Identitas tenaga kerja(karyawan)

- Nama :
- Alamat tinggal :
- Usia :tahun
- Jenis Kelamin* : Laki- laki/ Perempuan
- Tingkat Pendidikan* : SD/SMP/SMA/SMK/ S1/ lain-lain.....
- Lama Bekerja :tahun
- Jam kerja /hari :..... jam
- Status* :keluarga/ bukan keluarga
- Penghasilan* :harian/ mingguan/ bulanan/dan lain-lain.....

*)coret yang tidak perlu

Pertanyaan ditunjukkan pada tenaga kerja terkait

14. Apa alasan anda bekerja di tempat ini?

Jawab:.....
.....
.....
.....

15. Apasajakah kendala yang anda hadapi selama bekerja di tempat ini?

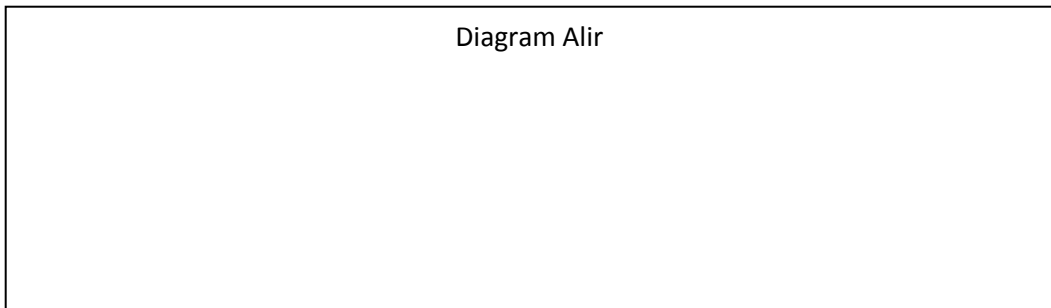
Jawab:.....
.....
.....
.....

16. Apa Peran anda dalam usaha ini?

Jawab:.....
.....
.....
.....

17. Bagaimana potret aktivitas anda dalam kegiatan usaha?

Jawab:



PEDOMAN WAWANCARA

Aspek Pendapatan Usaha (ditujukan kepada pemilik usaha)

Identitas responden

Nama Perusahaan :

Alamat Perusahaan :

Nama Pemilik Usaha :

Aspek Pendapatan

Pertanyaan ditunjukkan pada responden (pemilik usaha)

1. Ada berapa jumlah produk yang dijual di tempat anda?
2. Apakah produk yang dititipkan di tempat anda rutin dengan jumlah yang sama setiap harinya?
3. Apakah anda melakukan pencatatan terhadap jumlah produk yang dijual di tempat anda?
4. Bagaimana anda melakukan pencatatan mengenai dagangan yang dititipkan ditempat anda?
5. Apakah anda juga melakukan pencatatan untuk produk yang terjual?
6. Bagaimana anda melakukan pencatatan penjualan?
7. Bagaimana prosedur pembayaran dengan pedagang yang menitipkan dagangan di tempat anda?
8. Bagaimana cara anda menentukan harga jual produk?
9. berapa banyak laba yang dikehendaki untuk setiap jenis produk? Apakah sudah menjadi bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual?
10. Apaka anda pernah memeberikan potongan harga atau bonus pada waktu tertentu?
11. Berapa banyak potongan atau bonus yang diperikan dalam pembelian produk?
12. Apakah anda melayani pesanan yang diantar?
13. Apakah dikenai ongkos kirim untuk pesanan yang diantar?
14. Berapa Ongkos kirim dikenakan untuk satu kali pengiriman?
15. Berapa hari usaha anda libur dalam sebulan?
16. Berapa Omset pendapatan anda dalam 1 hari?
17. Masalah apa yang anda hadapi terkait dengan pendapatan dan penjualan?
18. Apakah usaha anda untuk mengatasi masalah tersebut?

PEDOMAN WAWANCARA

Aspek Jenis- Jenis Produk (ditujukan kepada pemilik usaha)

Identitas responden

Nama Perusahaan :

Alamat Perusahaan :

Nama Pemilik Usaha :

Aspek Jenis- jenis produk

Pertanyaan ditunjukkan pada responden (pemilik usaha)

1. Apakah anda hanya menjual produk jajanan pasar?
2. Produk apasaja yang anda jual selain jajanan pasar?
3. Apakah anda juga memiliki produk sendiri yang dijual di tempat anda? Bila ada sebutkan?
4. Apakah produk yang anda produksi juga dititipkan di tempat lain? Mengapa?
5. Apakah anda memberikan syarat khusus untuk produk yang dititipkan di tempat usaha anda?
6. Syarat apa yang anda berikan agar produknya dapat dititipkan di tempat anda?
7. Apa semua produk yang anda jual selalu habis dalam satu hari?
8. Hari- hari apa produk anda paling laris terjual? mengapa
9. Pada jam berapa pembeli paling ramai datang?
10. Pada hari apa menurut anda paling sepi pembeli? Mengapa?
11. Produk jenis apa yang paling laris diminati pembeli? Mengapa?

LEMBAR PENGAMATAN

Identitas responden

Nama Perusahaan :
Alamat Perusahaan :
Nama Pemilik Usaha :

No	Nama	Jumlah	Harga Satuan	Total (Rp)	Ket
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					

SURAT PERNYATAAN VALIDASI I

SURAT PERNYATAAN VALIDASI

INSTRUMEN PENELITIAN TUGAS AKHIR SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dewi Eka Murniati, M.M.
NIP : 119810506 200604 2 002
Jurusan : Dosen PTBB FT UNY

Menyatakan bahwa instrumen penelitian TAS atas nama mahasiswa:

Nama : Bastiana Salendra Putri
NIM : 11511244011
Program Studi : Pendidikan Teknik Boga
Judul TAS : " Profil Usaha Jajan Pasar dalam Aspek Jenis Produk,
Keterlibatan Tenaga Kerja, dan Pendapatan di Pasar
Bantengan, Wonocatur, Banguntapan, Bantul"

Setelah dilakukan kajian atas instrumen penelitian TAS tersebut dapat dinyatakan:

- Layak digunakan untuk penelitian
 Tidak layak digunakan untuk penelitian yang bersangkutan

Dengan saran/perbaikan sebagaimana terlampir. Demikian agar digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, November 2015

Validator,



Dewi Eka Murniati, M.M.
NIP. 119810506 200604 2 002

SURAT KETERANGAN VALIDASI INSTRUMEN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dewi Eka Murniati, M.M.

NIP : 119810506 200604 2 002

Menyatakan bahwa instrumen penelitian dan skripsi yang berjudul " **Profil Usaha Jajan Pasar dalam Aspek Jenis Produk, Keterlibatan Tenaga Kerja, dan Pendapatan di Pasar Bantengan, Wonocatur, Banguntapan, Bantul**" dari mahasiswa :

Nama : Bastiana Salendra Putri

NIM : 11511244011

Sudah siap / belum siap)* digunakan untuk pengambilan data yang dibutuhkan dalam penelitian dengan catatan sebagai berikut :

1. Cara pengambilan data menyesuaikan kesediaan responden
2. Wawancara dilakukan di lingkungan sekitar-bangkit (pedoman wawancara dan alat pengantian data).
- 3.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, November 2015

Validator,



Dewi Eka Murniati, M.M.
NIP. 119810506 200604 2 002

NB :)* coret yang tidak perlu

SURAT PERNYATAAN VALIDASI II

SURAT PERNYATAAN VALIDASI

INSTRUMEN PENELITIAN TUGAS AKHIR SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sutriyati Purwanti, M. Si.

NIP : 19611216 198803 2 001

Jurusan : Dosen PTBB FT UNY

Menyatakan bahwa instrumen penelitian TAS atas nama mahasiswa:

Nama : Bastiana Salendra Putri

NIM : 11511244011

Program Studi : Pendidikan Teknik Boga

Judul TAS : " Profil Usaha Jajan Pasar dalam Aspek Jenis Produk, Keterlibatan Tenaga Kerja, dan Pendapatan di Pasar Bantengan, Wonocatur, Banguntapan, Bantul"

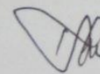
Setelah dilakukan kajian atas instrumen penelitian TAS tersebut dapat dinyatakan:

- Layak digunakan untuk penelitian
 Tidak layak digunakan untuk penelitian yang bersangkutan

Dengan saran/perbaikan sebagaimana terlampir. Demikian agar digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, November 2015

Validator,



Sutriyati Purwanti, M. Si.
NIP. 19611216 198803 2 001

Hal : Permohonan Validasi Instrumen TAS
Lampiran : 1 Bendel

Kepada Yth,
Ibu Sutriyati Purwanti, M. Si.
Dosen Jurusan Pendidikan Teknik Busana
Di Fakultas Teknik UNY

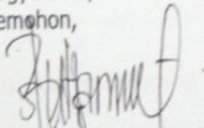
Sehubungan dengan rencana pelaksanaan Tugas Akhir Skripsi (TAS) dengan ini saya:

Nama : Bastiana Salendra Putri
NIM : 11511244011
Program Studi : Pendidikan Teknik Boga
Judul TAS : " Profil Usaha Jajan Pasar dalam Aspek Jenis Produk,
Keterlibatan Tenaga Kerja, dan Pendapatan di Pasar
Bantengan, Wonocatur, Banguntapan, Bantul"

Dengan hormat mohon Bapak/Ibu berkenan memberikan validasi terhadap instrumen penelitian TAS yang telah saya susun. Sebagai bahan pertimbangan, bersama ini saya lampirkan: (1) proposal TAS, (2) kisi-kisi instrumen penelitian TAS, dan (3) draft instrumen penelitian TAS.

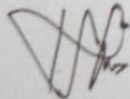
Demikian permohonan saya, atas bantuan dan perhatian Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Yogyakarta, November 2015
Pemohon,



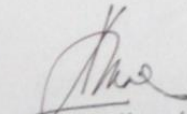
Bastiana Salendra Putri
NIM. 11511244011

Mengetahui,
Kaprosdi Pendidikan Teknik Boga,



Sutriyati Purwanti, M. Si.
NIP. 19611216 198803 2 001

Pembimbing TAS,



Dr. Kokom Komariah
NIP. 19600808 1984032 002

SURAT KETERANGAN VALIDASI INSTRUMEN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Sutriyati Purwanti, M. Si.

NIP : 19611216 198803 2 001

Menyatakan bahwa instrumen penelitian dan skripsi yang berjudul "**Profil Usaha Jajan Pasar dalam Aspek Jenis Produk, Keterlibatan Tenaga Kerja, dan Pendapatan di Pasar Bantengan, Wonocatur, Banguntapan, Bantul**" dari mahasiswa :

Nama : Bastiana Salendra Putri

NIM : 11511244011

Sudah siap / ~~belum siap~~)* digunakan untuk pengambilan data yang dibutuhkan dalam penelitian dengan catatan sebagai berikut :

1. *Beberapa item angket & wawancara di perbaiki dan ditamb*
2. *Sub variabel Keterlibatan Tenaga Kerja → perlu dikaitkan dengan sub variabel yg lain → jenis produk*
3.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, November 2015

Validator,



Sutriyati Purwanti, M. Si.
NIP. 19611216 198803 2 001

NB :)* coret yang tidak perlu

DAFTAR PENJUAL DI PASAR BANTENGAN

DAFTAR PENJUAL YANG BERJUALAN DI PASAR BANTENGAN														
No	Nama Pemilik	Outlet/ Jenis usaha	No	Nama Pemilik	Outlet/ Jenis usaha	No	Nama Pemilik	Outlet/ Jenis usaha	No	Nama Pemilik	Outlet/ Jenis usaha	No	Nama Pemilik	Outlet/ Jenis usaha
1	Bu perm	Sayuran	53	Gudeg bu kus	gudeg	105	Bu astrid	accessoris	157	Pak yono	ayam	209	mas joni	Cakwe
2	Bu eko	Sate	54	Bu arto	Sayuran	106	Burjo abang	burjo	158	Mbak ita	snack kering	210	pak mul	Onde-onde
3	Bu arifin	Jajanan Pasar	55	Pak said	toko sepeda	107	Bu sri	klontong	159	Mbak fera	sayur	211	Canliq accesories	Accessoris
4	Mas Arto	Tempe	56	Pak gino	burjo	108	Toko Indah	pakaian	160	Mas Ardi	sayur	212	Canliq Boutique	Baju
5	Mas Hari	Ayam	57	Mbak asti	ikan laut	109	mbah mo	bumbu pawon	161	Bu mina	bumbu dapur	213	Grosir MK	Grosir
6	Bu birmi	Daging	58	Toko roti Murni	toko bahan roti	110	mas krusli	tahu	162	Bu rere	klontong	214	Bu indri	daging
7	Bu Ieri	Sayuran	59	Mbah is	sembako	111	mbak rara	ikan laut	163	Bu aan	grosir	215	Bu bagyo	ikan laut
8	Mbak rath	Buah	60	Bu roro	Sayuran	112	mbak tesa	pemaranan kelapa	164	Bu cici	sayur	216	Soto nikmat	soto
9	Mbak ida	Sayuran	61	Mbah darmo	jenang	113	toko jaya	grosir dan sembako	165	Mbah is	sayur	217	Mbak esti	kelapa
10	Bu Kus	Sayuran	62	Bu fahmi	tempe	114	gorengan grobak	gorengan	166	mbak warni	sayur	218	Pak noto	ayam
11	Mas Dori	Ceti	63	toko pakaian sejahtera	pakaian	115	pak gun	jual sapu	167	bu hadi	sayur	219	mbak ira	ikan laut
12	Mbak Sari	Jus	64	Toko roti Ada	toko roti	116	Mbak yanti	Jajan Pasar	168	pak pri	ayam	220	Bu ida	sembako
13	Bu ewi	Sayuran	65	Pak said	kelapa	117	Bu mardil	gorengan	169	Pak is	ayam	221	Bu deri	klontong
14	Bu veri	Buah	66	bu kusbi	lele	118	Pak asri	ayam	170	Bu desi	sayur	222	pak karto	sembako
15	bu kusri	Masi sayur	67	Mas jo	tahu	119	Toko Mulla	alat tulis	171	Pak wito	daging sapi	223	bu ifa	sayur
16	Pak cizak	Klontong	68	Mas toni	ayam	120	Toko cak nur	klontong	172	Bu edo	daging sapi	224	Pak saryo	sayur
17	Pak veni	Sayuran	69	Loundry asri	laundry	121	bu setio	mainan anak	173	Mbak putri	sembako	225	Bu anis	ayam
18	pak herianto	Ayam	70	Toko tas murah	tas	122	bubur bayi disini	bubur bayi	174	Bu Minar	sayur	226	Bu mutik	ayam
19	pak kismio	Lele	71	Salon RSCM	salon	123	mbak gandi	kelapa	175	Pak tyo	klontong	227	pak farid	lele
20	Bu beno	Ayam	72	Toko alat tulis berkah	toko alat tulis	124	grosir sandal lengkap	grosir	176	Bu kendah	tempe	228	toko roti mutakira	bahan roti
21	Mas zani	Ayam	73	Rumah makan sahaja	rumah makan	125	Toko roti candi	bahan roti	177	bu uwik	ayam	229	bu indah	sembako
22	Bu Tiwik	Sayuran	74	Bakso pak marjo	bakso	126	bu vera	sayur	178	mbak ikki	ayam	230	bu endah	buah
23	Mas marto	Mie ayam	75	Rosalyn bakery	Bakery	127	pak yogo	ayam	179	pak nur	sayur	231	Bu rose	sembako
24	Bu sri	bubur ayam	76	Rumah makan padang	rumah makan padang	128	mbak varah	snack ringan	180	mbak indah	sayur	232	mas rahmat	ayam
25	Bu ndani	Klontong	77	Roti Bakar grobak	roti bakar	129	Bu Budi	buah	181	Pak agung	toko bahan kue	233	Bu gunawan	pslawija
26	Mas eri	wedang jahe	78	Gudek nyonya tum	gudeg	130	Mbak isti	Tempe	182	Pak agung	frozen food	234	Bu anis	buah
27	Pak kus	Klontong	79	Mas wawan	pukis	131	Pak kun	Tahu	183	Pak arman	Toko bahan kue	235	Bu anis	buah
28	Bu edli	Jamu	80	Potong rambut madur	potong rambut	132	Bu Kustiyah	Klontong	184	Mbak dewi	Accessoris	236	Mbak jeni	sayur
29	Bu Sri	klontong	81	Blue water	isi ulang galon	133	Mbah marto	Bumbu dapur	185	Bu dwi	Bakso	237	Bu heru	sate
30	Bu Sri	ayam	82	RM. Blangkon	rumah makan	134	Mbah jiem	Bumbu dapur	186	Pak cokro	Gorengan	238	Mbak fara	Lopis
31	Pak marjo	Sayuran	83	Manalagi Snack	Jajanan Pasar	135	Bu darsono	sayur	187	Bu emi	sayur	239	Mbak eli	buah
32	Bu siti	bumbu pawon	84	Pak Ito	mainan anak	136	Bu Sadlo	sayur	188	Mas Kris	sayur	240	Bu tas	jenang
33	Bu suci	buah	85	Soto Blangkon	soto	137	Pak warno	sayur	189	Mas agung	sayur	241	Pak arjo	krupuk
34	Pak sarji	beju	86	Mbak isa	accessoris	138	Bu Yanti	Jajanan Pasar	190	mbak diana	Daging	242	Mas tri	tempe
35	Mas edli	ayam kentichule	87	Toko buah ada	buah	139	Gudek Bu jiem	Gudeg	191	bu cahya	daging	243	Mas ondaru	ayam
36	Pak Blangkon	soto	88	Pak topo	bengkel motor	140	Warung	Warung makan	192	bu rista	pecel	244	Pak joko	tahu
37	Bu mernuk	tempe	89	Mbak sari	snack kering	141	Sate madura	Sate	193	Mas bimo	gorengan	245	Mbak asri	ikan laut
38	Bu suji	getuk	90	Salon Kartika	salon	142	Bu Imah	ikan laut	194	Mbak astri	sayur	246	bu ferdi	snack ringan
39	Pak dar	krupuk	91	Burjo	burjo	143	Bu gino	ayam	195	Bu Ivo	daging			
40	Pak kus	tahu	92	Rumah makan bu win	rumah makan	144	Pak harto	daging	196	pak sarto	ayam			
41	Bu prapti	Sayuran	93	mbak asih	Sayuran	145	Mbak sar	buah	197	Mas gogo	ayam			
42	Bu tier	bumbon	94	pak edli	es degan	146	mbak desi	buah	198	Getuk ayu ceper	Gethuk			
43	mbah sus	ketela	95	Toko sahaja	toko alat tulis	147	mbak hani	tempe	199	Warung rejeki	klontong			
44	mbah siti	Sayuran	96	mas ferdi	pukis	148	bu fajar	klontong	200	Mbak sarti	snack ringan			
45	pak er	ikan laut	97	calowe grobak	calowe	149	Bu Intan	grosir	201	Mas janu	Burjo			
46	Warung padang	Warung makan	98	bu sis	soto	150	Toko serba serbi	baju	202	mbak titik	Tahu			
47	pak tomi	totek dan gado-gado	99	Pak baskoro	bakmi jowo	151	Bu mina	palawija	203	Mas mono	Tempe			
48	Bu harbo	sembako	100	Toko plastik kartika	toko plastik	152	Mbah war	sembako	204	mas edo	Pukis			
49	Pak Ito	grosir dan sembako	101	mini market	mini market	153	bu karso	sayur	205	bu sam'an	Gorengan			
50	Toko Roti Onada	bahan roti	102	bakso kotak	bakso	154	Bu glono	sayur	206	pak salim	sayur			
51	Rumah makan padang	rumah makan padang	103	bu arfin	klontong	155	Pak kusdi	ayam	207	Bu mur	sayur			
52	Mas sari	Tempe	104	Potong madura	potong rambut	156	Frozen food	frozen food	208	Bu mar	sayur			

DATA RESPONDEN

No	Nama Responden	Alamat	status	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan	Lama Bekerja
1	Ibu Rubinem	Desa Sunten, Bantengan Tegalsari RT 5, Banguntapan Bantul	Pemilik Usaha	Perempuan	53 Th	SD	17 Th
2	Bapak Tarjo	Desa Sunten, Bantengan Tegalsari RT 5, Banguntapan Bantul	Karyawan keluarga sendiri	Laki-Laki	58 Th	SD	15 Th
3	Bagas kuncoro	Desa Sunten, Bantengan Tegalsari RT 5, Banguntapan Bantul	Karyawan keluarga sendiri	Laki-Laki	23 Th	SMA	7 Th
4	Ibu Arifin	Desa Wonocatur, jl melati, Banguntapan bantul	Pemilik Usaha	Perempuan	52 Th	SMA	10 Th
5	Rossalia agustin	desa Maguwoharjo , Bnaguntapan Bantul	Karyawan keluarga sendiri	Perempuan	40 Th	S1	10 Th
6	Ita amanda	desa Maguwoharjo , Bnaguntapan Bantul	Karyawan keluarga sendiri	Perempuan	34 Th	S1	7 Th
7	Bapak Bambang	Jl. Gedongkuning,, Jurugentong, Banguntapan Bantul	Pemilik Usaha	Laki laki	54 Th	SD	7 Th
8	Ibu mukinah	Bantengan, Tegalsari RT5, Banguntapan Bantul	Karyawan bukan keluarga	prempuan	58 Th	SD	5 Th
9	Ervina	Pacarejo, Ngalihan, Gunung Kidul	Karyawan bukan keluarga	Perempuan	21 Th	SMP	4 Th
10	Suji Muharsih	Saptosari Gunung Kidul	Karyawan bukan keluarga	Perempuan	21 Th	SMP	2 Th
11	Ibu Yanti	Desa sunten, Bantengan, Tegalsari RT 2, Banguntapan Bantul	Pemilik Usaha	Perempuan	46 Th	SD	5 Th
12	purnomo	Desa sunten, Bantengan, Tegalsari RT 2, Banguntapan Bantul	Karyawan keluarga sendiri	Laki- laki	27 Th	SD	1 Th
13	Bu asih	Desa sunten, Bantengan, Tegalsari RT 2, Banguntapan Bantul	Karyawan keluarga sendiri	Perempuan	34 Th	SMP	1 Th
14	Bu idah	Desa sunten, Bantengan, Tegalsari RT 2, Banguntapan Bantul	Karyawan keluarga sendiri	Perempuan	27 Th	SMP	2 Th

LAMPIRAN HASIL OBSERVASI

Observasi ke : 1 (satu)
Observee : Outet Snack Rizqi (Rubinem)
Waktu : Tanggal 2 januari 2016
Lokasi : Outlet snack Pasar Bantengan
Setting : Suasana pagi hari pada pukul 05.00, keadaan masih gelap di outlet dengan lampu penerangan yang redup, kurang terang. Keadaan sekitar masih sepi. Outlet ini terletak di bagian tengah pasar bantengan urang lebih 500m dari jalan masuk pasar. Pemilik outlet adalah individu yang dibantu orang yang merupakan keluarga. Letak outlet berada di pinggir jalan, serta memiliki identitas di muka outlet berupa spanduk, dengan nama outlet disertai dengan nomor yang dapat dihubungi. Bangunan yang digunakan merupakan bangunan sendiri, sehingga tidak ada biaya kontrak bangunan. Pemilik Outlet hanya membayar uang akomodasi pasar yaitu untuk kebersiahan setiap harinya. Outlet Usaha ini buka mulai pukul 05.00- 12.00 WIB.

Pada pukul 05.20 pemilik outlet baru saja datang mulai mempersiapkan tempat untuk berjualan. Sedikit lebih lama satu persatu orang datang membawa produk yang langsung diletakan dimeja yang masih kosong.

Ibu rubinem pemilik usaha mulai menata dan menghitung produk yang datang. Penataan produk tidak dilakukan berdasarkan jenis maupun ukuran, hanya diletakan di ruang kosong agar terlihat rapi. Produk-produk yang dijual merupan produk- produk titipan sehingga memiliki aneka ragam variasi meskipun jenis produknya sama.

Masih pada aktivitas penataan produk, secara bersamaan ada beberapa orang yang datang untuk membeli. Waktu pembeli mulai ramai berdatangan sekitar pukul 06.30. Beberapa orang pembeli merupakan ibu-ibu yang membawa anaknya untuk diantar ke sekolah. Meskipun mulai ramai pembeli tak jarang masih ada pedagang yang datang untuk menitipkan produknya. Dalam proses ini orang melayani pembeli dan satu orang lainnya masih mendata produk yang dijual. Pada Pukul 11.00 mulai banyak pedagang yang mengambi dagangan. Sebagian besar produk yang dititipkan habis terjual. Para pedagang menghitung jumlah yang harus dibayar dan karyawan membayarkan jumlah tersebut kemudian ditulis dalam buku catatan.

LAMPIRAN HASIL OBSERVASI

Observasi ke : 2 (satu)
Observee : Outet Snack Manalagi
Waktu : Tanggal 3 januari 2016
Lokasi : Outlet snack Pasar Bantengan
Setting : Suasana pagi hari pada pukul 05.00, keadaan masih gelap di outlet dengan lampu penerangan yang redup, kurang terang. Keadaan sekitar masih sepi.

Outlet ini terletak di bagian paling utara pasar bantengan kurang lebih 800 m dari jalan masuk pasar. Pemilik outlet adalah individu yang dibantu tenaga kerja yang juga tinggal di outlet tersebut. Letak outlet berada di pinggir jalan, serta memiliki identitas di muka outlet berupa spanduk, dengan nama outlet disertai dengan nomor yang dapat dihubungi. Bangunan yang digunakan merupakan bangunan Kontrak dengan luas 7mx 5 m. Pemilik Outlet membayar uang akomodasi pasar setiap pagi yaitu untuk kebersihan setiap harinya. Outlet Usaha ini buka mulai pukul 05.00- 12.00 WIB.

Para Karyawan mulai melakukan kegiatan usaha pada pukul 5.30, ketika kegiatan dimulai sudah banyak produk- produk titipan yang ada di meja outlet. Ada 3 karyawan yang bekerja di outlet ini Hal yang dilakukan karyawan yaitu menyiapkan tempat (baki- baki) dengan membersihkannya terlebih dahulu, dilap dan ditata, karyawan lainnya mendata produk dengan mencatat nama dan jumlah produk yang ada. Kegiatan lain yang dilakukan yaitu membersihkan area penjualan. Pukul 7.00 semua persiapan sudah selesai, mulai berdatangan pembeli namun masih ada pula penitip produk yang baru datang. Pekerjaan yang dilakukan saling bergantian dan tidak ada pekerjaan khusus yang dilakukan oleh 1 karyawan saja. Menjelang pukul 11.00 produk jajanan mulai habis, penataan dilakukan kembali serta pengambilan produk oleh pedagang meskipun belum waktunya tutup. Pada jam ini masih saja ada pembeli yang mencari makanan, namun pilihan yang tersedia sudah banyak berkurang.

Pada pukul 12.00 sudah mulai sepi dan produk mulai habis diambil oleh produsen. Ada beberapa produk yang sisa dikembalikan lagi tanpa dipotong biaya, bahkan diberikan kepada karyawan usaha. Sedangkan produk yang habis terjual namun belum diambil akan diberikan uang dalam buku catatan masing-masing pedagang. Tahap akhir yang dilakukan yaitu menghitung jumlah pendapatan dalam 1 hari. Karyawan melakukan perhitungan dan di samakan dengan pendapatan sebenarnya. Pemilik usaha akan mengecek hasil perhitungan dan menerima uang hasil pendapatan dalam hari tersebut.

LAMPIRAN HASIL OBSERVASI

Observasi ke : 3 (satu)
Observee : Outet Snack Ariffin
Waktu : Tanggal 5 januari 2016
Lokasi : Outlet snack Pasar Bantengan
Setting : Suasana pagi hari pada pukul 05.00, keadaan masih gelap di outlet dengan lampu penerangan yang redup, kurang terang. Keadaan sekitar masih sepi.

Outlet ini terletak di bagian tengah pasar bantengan. Pemilik outlet adalah individu yang dibantu oleh 2 tenaga kerja. Letak outlet berada di pinggir jalan dalam gang namun tidak memiliki identitas khusus pada spanduknya. Outlet yang digunakan merupakan tanah sewa milik lahan setempat berupa los. Pemilik Outlet membayar uang akomodasi pasar setiap pagi yaitu untuk kebersihan setiap harinya. Outlet Usaha ini buka mulai pukul 07.00- 12.00 WIB.

Para Karyawan mulai melakukan kegiatan usaha pada pukul 6.00, ketika kegiatan dimulai sudah banyak produk- produk titipan yang ada di meja outlet. Hal yang dilakukan karyawan yaitu menyiapkan tempat (baki- baki) dengan membersihkannya terlebih dahulu, dilap dan ditata, karyawan lainnya mendata produk dengan mencatat nama dan jumlah produk yang ada. Kegiatan lain yang dilakukan yaitu membersihkan area penjualan. Pukul 7.00 semua persiapan sudah selesai, mulai berdatangan pembeli namun masih ada pula penitip produk yang baru datang. Pekerjaan yang dilakukan saling bergantian dan tidak ada pekerjaan khusus yang dilakukan oleh 1 karyawan saja. Menjelang pukul 11.00 produk jajanan mulai habis, penataan dilakukan kembali serta pengambilan produk oleh pedagang meskipun belum waktunya tutup. Pada jam ini masih saja ada pembeli yang mencari makanan, namun pilihan yang tersedia sudah banyak berkurang.

Pada pukul 12.00 sudah mulai sepi dan produk mulai habis diambil oleh produsen. Ada beberapa produk yang sisa dikembalikan lagi tanpa dipotong biaya, bahkan diberikan kepada karyawan usaha. Sedangkan produk yang habis terjual namun belum diambil akan diberikan uang dalam buku catatan masing-masing pedagang. Tahap akhir yang dilakukan yaitu menghitung jumlah pendapatan dalam 1 hari. Karyawan melakukan perhitungan dan di samakan dengan pendapatan sebenarnya. Pemilik usaha akan mengecek hasil perhitungan dan menerima uang hasil pendapatan dalam hari tersebut.

LAMPIRAN HASIL OBSERVASI

Observasi ke : 4 (satu)
Observee : Outet Snack Yanti
Waktu : Tanggal 6 januari 2016
Lokasi : Outlet snack Pasar Bantengan
Setting : Suasana pagi hari pada pukul 05.00, keadaan masih gelap di outlet dengan lampu penerangan yang redup, kurang terang. Keadaan sekitar masih sepi.

Outlet ini terletak di bagian tengah pasar bantengan. Pemilik outlet adalah individu yang dibantu oleh 2 tenaga kerja seorang wanita dan seorang laki- laki. Letak outlet berada di pinggir jalan dalam gang. Letak Outlet berhadapan langsung dengan outlet usaha Ariffin. Outlet yang digunakan merupakan tanah sewa milik lahan setempat berupa los. Pemilik Outlet membayar uang akomodasi pasar setiap pagi yaitu untuk kebersihan setiap harinya. Outlet Usaha ini buka mulai pukul 06.00- 13.00 WIB

Para Karyawan mulai melakukan kegiatan usaha pada pukul 6.10, ketika kegiatan dimulai sudah banyak produk- produk titipan yang ada di meja outlet. Hal yang dilakukan karyawan yaitu menyiapkan tempat (baki- baki) dengan membersihkannya terlebih dahulu, dilap dan ditata, karyawan lainnya mendata produk dengan mencatat nama dan jumlah produk yang ada. Kegiatan lain yang dilakukan yaitu membersihkan area penjualan. Pukul 7.00 semua persiapan sudah selesai, mulai berdatangan pembeli namun masih ada pula penitip produk yang baru datang. Pekerjaan yang dilakukan saling bergantian dan tidak ada pekerjaan khusus yang dilakukan oleh 1 karyawan saja. Menjelang pukul 11.00 produk jajanan mulai habis, penataan dilakukan kembali serta pengambilan produk oleh pedagang meskipun belum waktunya tutup. Pada jam ini masih saja ada pembeli yang mencari makanan, namun pilihan yang tersedia sudah banyak berkurang.

Pada pukul 12.00 sudah mulai sepi dan produk mulai habis diambil oleh produsen. Ada beberapa produk yang sisa dikembalikan lagi tanpa dipotong biaya, bahkan diberikan kepada karyawan usaha. Sedangkan produk yang habis terjual namun belum diambil akan diberikan uang dalam buku catatan masing- masing pedagang. Tahap akhir yang dilakukan yaitu menghitung jumlah pendapatan dalam 1 hari. Karyawan melakukan perhitungan dan di samakan dengan pendapatan sebenarnya. Pemilik usaha akan mengecek hasil perhitungan dan menerima uang hasil pendapatan dalam hari tersebut.

LAMPIRAN HASIL WAWANCARA

Wawancara ke : 1 (satu)

Waktu : 5 Januari 2016, pukul 10.37-11.48

Lokasi : di Outlet Usaha Jajanan Pasar Bantengan

Identitas	
Nama Responden	Ibu Rubinem
Usia	53
Jenis Kelamin	Perempuan
Tingkat Pendidikan	SD
Nama Usaha	Outlet Snack Jajanan Pasar Risqi
Alamat Usaha	Pasar Bantengan
Status Usaha	Milik sendiri- tempat kontrak
Lama Usaha	17 Tahun
Jumlah Cabang Usaha	1 (satu)
Jumlah Karyawan	2 (dua orang)
Jam buka- tutup	6.00-13.00

Aspek	Daftar pertanyaan	Jawaban responden
Jenis Produk	Apakah usaha ini hanya menjual jajanan pasar?	Tidak,
	Produk apasaja yang dijual selain jajanan pasar?	ada jual minuman, nasi, lauk, dan sayur, tidak hanya jajan pasar saja
	Apakah juga memiliki produk sendiri dan dijual sendiri? Apa produknya bila ada?	Tidak ada. Karena tidak ada waktu dan tenaga untuk memproduksi produk sendiri.
	Apakah ada syarat khusus untuk produk yang dititipkan disini?	Tidak ada syarat khusus
	Syaratnya apa bila ada?	Produk tidak boleh sama dengan yang lain, harganya terjangkau.
	Hari apa produk anda paling laris terjual?	Tidak pasti mbak,
	Pada jam berapa pembeli paling ramai datang?	Jam 6.00- 9.00 WIB
	Produk apa yang paling laris diminati? Mengapa	Gorengan paling laris

Tema	Daftar pertanyaan	Jawaban responden
Keterlibatan Tenaga Kerja (pemilik usaha)	Siapa orang yang terlibat dalam usaha ini?	Produksen, pemilik usaha, karyawan usaha
	Berapa Jumlah karyawan yang dimiliki?	2 orang laki- laki
	Mengapa anda memilih tenaga kerja laki-laki?	Sebenarnya tidak harus laki- laki asal mau bekerja saja
	Apa sering terjadi turn over karyawan?	Tidak pernah
	Berapa jumlah pedagang yang menitip di sini?	30 orag
	Apa peran anda dalam usaha ini?	Saya pemilik usaha
	Bagaimana cara recruitment karyawan di tempat anda?	Tidak ada recruitment tenaga kerja, karena yang membantu usaha adalah keluarga sendiri
	Apa syarat khusus karyawan bekerja disini?	Harus jujur dan bisa berhitung
	Apa alasan menggeluti usaha di bidang ini?	Karena tingkat pendidikan yang rendah, tidak ada pilihan untuk pekerjaan lain.
	Kendala apa yang anda hadapi?	Tenaga kerja terbatas, yaitu keluarga sendiri, apabila ada kendala pribadi maka tidak ada karyawan lain yang diandalkan agar usaha tetap buka.
Usaha apa untuk mengatasinya	Apabila ada kendala maka usaha tutup sementara waktu.	
Pendapatan	Berapa jumlah produk yang dijual di tempat anda?	Lebih dari 50 macam
	Apakah produk dititipkan rutin dalam jumlah yang sama?	rutin dengan jumlah yang sama, kalau hari minggu biasanya umlahnya diperbanyak
	Apakah melakukan pencatatan produk?	Tidak, hanya pengecekan jumlah saja
	Bagaimana pencatatan yang dilakukan?	Tidak ada pencatatan
	Apakah melakukan pencatatan penjualan ?	Tidak ada pencatatan
	Bagaimana posedur pembayaran dengan penitip dagangan?	Pedagang akan memberikan nota jumlah dagangan dan dibayar sesuai total terjual dari harga setoran.
	Bagaimana menentukan harga jual produk?	Di sesuaikan dengan besar kecilnya produk dan rasa
	Berapa laba yang dikehendaki?	100 rupiah sampai 500 rupiah dari harga setoran.
	Apakah memberikan potongan harga/ bonus?	Bukan diskon harga tapi bonus berupa produk khusus pemesanan saja.

Tema	Daftar pertanyaan	Jawaban responden
Pendapatan	Berapa banyak potongan yang diberikan?	Setiap pemesanan 50 box/ 50 item produk bonus 1box/1 item
	Apakah melayani pesanan antar?	tidak
	Apakah dikenai ongkos kirim?	Tidak pernah melakukan pemesanan antar.
	Berapa Hari libur dalam seminggu?	Tidak ada libur kecuali hari raya dan tahun baru
	Berapa omset pendapatan?	Lebih dari Rp700. 000
	Adakah pengeluaran lain selain membayar para pedagang?	Ada, pembayaran akomodasi pasar, setiap pedagang membayar Rp 2000/ hari
	Apakah tidak ada pajak bangunan?	Ini tempat sendiri oleh karena itu tidak ada pembayaran kontrak.
	Apa masalah yang dihadapi terkait penjualan?	Produk pesanan yang kadang tidak datang tepat waktu sehingga mengecewakan konsumen
	Usaha apa yang anda lakukan	Selalu mengingatkan pembuat produk agar datang tepat waktu sehingga produk yang dijual juga habis.

LAMPIRAN HASIL WAWANCARA

Wawancara ke: 2 (dua)

Waktu : 12 Januari 2016, Pukul 14.37-15.05 WIB

Lokasi : di Outlet Usaha Jajanan Pasar Bantengan

Identitas	
Nama Responden	Ibu Ariffin
Usia	53
Jenis Kelamin	Perempuan
Tingkat Pendidikan	SD
Nama Usaha	Outlet Snack Jajanan Pasar Bu Ariffin
Alamat Usaha	Pasar Bantengan
Status Usaha	Milik sendiri- tempat kontrak
Lama Usaha	10 Tahun
Jumlah Cabang Usaha	1 (satu)
Jumlah Karyawan	2 (dua orang)
Jam buka- tutup	6.00-14.00

Aspek	Daftar pertanyaan	Jawaban responden
Jenis Produk	Apakah usaha ini hanya menjual jajanan pasar?	Tidak
	Produk apasaja yang dijual selain jajanan pasar?	Produk kue, cake, minuman kemasan, makanan kering, nasi, lauk, dan sayur.
	Apakah juga memiliki produk sendiri dan dijual sendiri? Apa produknya bila ada?	Sekarang sudah tidak menjual produk sendiri untuk dijual sendiri.
	Apakah ada syarat khusus untuk produk yang dititipkan disini?	Ada
	Syaratnya apa bila ada?	Harganya kesepakatan, tidak menitipkan produk yang serupa, penitip harus konsisten.
	Hari apa produk anda paling laris terjual?	Hari sabtu minggu biasanya paling cepat habis.
	Pada jam berapa pembeli paling ramai datang?	Dari mulai buka sampai paling siang jam 10.00 WIB. lebih dari jam 10 pembeli yang datang sudah mulai berkurang
	Produk apa yang paling laris diminati? Mengapa	Jenis produk yang digoreng, atau gurih.

Tema	Daftar pertanyaan	Jawaban responden
Keterlibatan Tenaga Kerja (pemilik usaha)	Siapa orang yang terlibat dalam usaha ini?	Saya sendiri pemilik usaha, dan karyawan yang juga merupakan anak saya
	Berapa Jumlah karyawan yang dimiliki?	2 orang
	Mengapa tenaga kerja memilih keluarga?	Keluarga lebih dapat dipercaya dibanding orang luar.
	Apa sering terjadi turn over karyawan?	Sering, dulu ketika karyawan belum keluarga. Sekarang karena semua yang bekerja disini keluarga sendiri jadi bisa dikomunikasikan langsung bila ingin libur.
	Berapa jumlah pedagang yang menitip di sini?	Yang nitip terus ada sekitar 80 orang. Kan ada yang hanya menitip 1 kali dagangan kurang laring, seknya tidak kembali, itu tidak dihitung.
	Apa peran anda dalam usaha ini?	Ya pemilik usaha ini, biasanya saya datang sekitar pukul 10.00 WIB, yang melayani pengambilan dan pembayaran dagangan titipan.
	Bagaimana cara recruitment karyawan di tempat anda?	Tidak ada recruitment, karena karyawan saya dengan keluarga.
	Apa syarat khusus karyawan bekerja disini?	Kalau mau bekerja disini baik keluarga maupun bukan yang pasti harus jujur, ramah, dan cepat tanggap, ya karena kan berhubungan dengan orang banyak, menjual, berhitung jadi harus teliti.
	Apa alasan menggeluti usaha di bidang ini?	Sulit mencari pekerjaan jadi usaha sendiri.
	Kendala apa yang anda hadapi?	Sejauh ini tidak ada kendala yang berarti.
	Usaha apa untuk mengatasinya	Belum menemukan kendala
	Pendapatan	Berapa jumlah produk yang dijual di tempat anda?
Apakah produk dititipkan rutin dalam jumlah yang sama?		Semua penitip memang saya minta untuk mengirim dalam jumlah yang sama supaya mudah dalam perhitungannya dan pengecekan produk.
Apakah melakukan pencatatan produk?		Iya setiap pagi bila pedagang berdatangan menitipkan 1 orang menata produk dimeja, 1 orang mengecek jumlah dan jenis produk dititipkan.
Bagaimana pencatatan yang dilakukan?		Di catat aja di buku khusus itu jumlah, nama produk dan harga setorannya .

Tema	Daftar pertanyaan	Jawaban responden
Pendapatan	Apakah melakukan pencatatan penjualan ?	Iya, kan catatan produk itu jadi satu dengan penjualan.
	Bagaimana prosedur pembayaran dengan penitip dagangan?	Kalau penitip datang itu biasanya memberikan nota jumlahnya produk yang dititipkan, di cocokan dengan cacatan yang kita miliki, tinggal dihitung total dan langsung dibayar.
	Bagaimana menentukan harga jual produk?	Kalau harga jual produk dari pedagang yang menitip produk memberikan harga sendiri. Keuntungannya saya ambil sendiri.
	Berapa laba yang dikehendaki?	Laba biasanya saya ambil masing masing produk sekitar 200- 1000 rupiah.
	Apakah memberikan potongan harga/ bonus pada pembelian?	Tidak ada diskon, tapi kami memberikan bonus untuk pembelian tertentu
	Berapa banyak potongan yang diberikan?	Untuk pembelian produk 50 item mendapat bonus 1 item dan kelipatannya
	Apakah melayani pesanan antar?	Iya, pesanan bisa diantar tapi area bantengan saja, diluar itu kami tidak melayani pesanan antar
	Apakah dikenai ongkos kirim?	Tidak, kan jaraknya hanya dekat
	Berapa Hari libur dalam seminggu?	Tidak ada libur pasti dalam seminggu, kecuali ada urusan keluarga dan hari raya pasti libur.
	Berapa omset pendapatan?	Pendapatan kotor sehari sampai Rp2000.000 pernah
	Adakah pengeluaran lain selain membayar para pedagang?	Ada, pembayaran akomodasi pasar, setia pedagang membayar Rp 2000/ hari
	Apakah tidak ada pajak bangunan?	Tidak, tanah ini milik sendiri
	Apa masalah yang dihadapi terkait penjualan?	Harga yang kadang kurang konsisten selisih 100- 200 rupiah dikarenakan kelalaian saat menjual atau salah dalam menghitung pembelian
	Usaha apa yang anda lakukan	Selalu dilakukan perhitungan ulang bila memungkinkan. Serta pembelian mesin kasir namun belum terealisasi.

Lampiran Hasil Wawancara

Wawancara ke : 3 (Tiga)

Waktu : 19 Januari 2016, pukul 16.10 -16.58

Lokasi : Rumah Ibu Yanti

Identitas	
Nama Responden	Ibu Yanti
Usia	47
Jenis Kelamin	Perempuan
Tingkat Pendidikan	SD
Nama Usaha	Outlet Snack Jajanan Pasar Yanti
Alamat Usaha	Pasar Bantengan
Status Usaha	Milik sendiri- tempat kontrak
Lama Usaha	17 Tahun
Jumlah Cabang Usaha	1 (satu)
Jumlah Tenaga kerja	2 (dua orang)
Jam buka- tutup	6.00-14.00

Aspek	Daftar pertanyaan	Jawaban responden
Jenis Produk	Apakah usaha ini hanya menjual jajanan pasar?	Tidak
	Produk apasaja yang dijual selain jajanan pasar?	Kue tradisiona, nasi bungkus, macam- macam kue
	Apakah juga memiliki produk sendiri dan dijual sendiri? Apa produknya bila ada?	Tidak ada
	Apakah ada syarat khusus untuk produk yang dititipkan disini?	Ada
	Syaratnya apa bila ada?	Produk tidak boleh sama persis dengan yang lain, bila mau menitikan produk sejenis bisa di tandai dengan kemasan yang berbeda.
	Hari apa produk anda paling laris terjual?	Hari sabtu dan minggu
	Pada jam berapa pembeli paling ramai datang?	Mulai jam 6.30 sampai puku 10.00 WIB kalau hari minggu waktu buka sudah mulai ramai
	Produk apa yang paling laris diminati? Mengapa	Paling banyak dibeli itu anek gorengan dan arem- arem biasanya.

Tema	Daftar pertanyaan	Jawaban responden
Keterlibatan Tenaga Kerja (pemilik usaha)	Siapa orang yang terlibat dalam usaha ini?	Saya dan karyawan (keluarga)
	Berapa Jumlah karyawan yang dimiliki?	3 orang yang juga masih berhubungan keluarga
	Mengapa tenaga kerja memilih keluarga?	Sulit mencari tenaga kerja yang benar benar serius bekerja.
	Apa sering terjadi turn over karyawan?	Sering, tenaga kerja sebelumnya sering keluar masuk keluar masuk sehingga tidak efektif, saya harus berulang kali melatih tenaga kerja baru yang selalu berganti.
	Berapa jumlah pedagang yang menitip di sini?	Ada 64 orang pedagang yang rutin menitipkan produk di sini.
	Apa peran anda dalam usaha ini?	Menjalankan usaha ini, melayani pembeli dan melakukan pembayaran langsung saya yang melakukan.
	Bagaimana cara recruitment karyawan di tempat anda?	Tidak ada penyeleksian khusus, karena tenaga kerja saya masih ada hubungan keluarga. Yang berminat dan mau bekerja saja
	Apa syarat khusus karyawan bekerja disini?	Tidak ada syarat khusus.
	Apa alasan menggeluti usaha di bidang ini?	Kebutuhan semakin banyak dan suami buruh bangunan yang pekerjaannya tidak digaji setiap hari, jadi saya coba buka usaha sendiri.
	Kendala apa yang anda hadapi?	Karena hubungan keluarga kadang terjadi ketidakcocokan sehingga terbawa di dalam pekerjaan.
	Usaha apa untuk mengatasinya	Memisahkan masalah keluarga dan pekerjaan
Pendapatan	Berapa jumlah produk yang dijual di tempat anda?	Ada 90 macam produk, tapi kalau jumlah totalnya saya kurang hafal yang pasti lebih dari 300 biji mbak
	Apakah produk dititipkan rutin dalam jumlah yang sama?	Rutin, karena itu salah satu syarat kalau mau menitipkan produk disini
	Apakah melakukan pencatatan produk?	Iya,
	Bagaimana pencatatan yang dilakukan?	Dilakukan pagi hari setelah produk datang langsung dihitung dan dicek apakah sesuai dengan tulisan cacatatan penyettor.
	Apakah melakukan pencatatan penjualan ?	Kalau penjualan nanti dihitung sekalian pembayaran pada pedagang penyettor produk.
	Bagaimana prosedur	Pembayaran dilakukan saya sendiri, karena

	pembayaran dengan penitip dagangan?	uang saya yang kelola, harga total jumlah penitipan dikurangi jumlah yang sisa.
Tema	Daftar pertanyaan	Jawaban responden
Pendapatan	Bagaimana menentukan harga jual produk?	Harga jual ditentukan oleh pedangang yang menitipkan itu sendiri.
	Berapa laba yang dikehendaki?	Saya ambil untung 200- 1000 rupiah
	Apakah memberikan potongan harga/ bonus pada pembelian?	Tidak ada potongan harga dalam pembelian yang ada bonus pembelian berupa produk
	Berapa banyak potongan yang diberikan?	Bonus diberikan per 50 pemesanan box atau produk. Tapi kalau pembelian dilakukan saat itu juga biasanya tidak ada bonus. Bonus hanya berlaku untuk pemesanan saja
	Apakah melayani pesanan antar?	Iya kami melayani pesan antar
	Apakah dikenai ongkos kirim?	Tidak ada ongkos kirim
	Berapa Hari libur dalam seminggu?	Tidak pernah libur.
	Berapa omset pendapatan?	Rata-rata normal Rp 1.500.000
	Adakah pengeluaran lain selain membayar para pedagang?	Ada, pembayaran akomodasi pasar, setipa pedagang membayar 3000/ hari
	Apakah tidak ada pajak bangunan?	Ini tempat sendiri oleh karena itu tidak ada pembayaran kontrak, hanya akomodasi saja untuk kebersihan
	Apa masalah yang dihadapi terkait penjualan?	Sulit menghawal banyak produk sesuai harganya masing- masing jadi kadang terjadi salah perhitungan
	Usaha apa yang anda lakukan	Semua karyawan memiliki catatan masing masing harga produk sehingga mengurangi resiko salah harga dalam penjualan.

Lampiran Hasil Wawancara

Wawancara ke : 4 (satu)

Waktu : 2 Februari 2016, Pukul 10.37 -11.48 WIB

Lokasi : di Outlet Usaha Jajanan Pasar Bantengan

Identitas	
Nama Responden	Bapak Bambang
Usia	54
Jenis Kelamin	Laki- laki
Tingkat Pendidikan	S1
Nama Usaha	Outlet Manalagi Snack
Alamat Usaha	Pasar Bantengan
Status Usaha	Milik sendiri- tempat kontrak
Lama Usaha	5 Tahun
Jumlah Cabang Usaha	3 (satu)
Jumlah Tenaga kerja	3 (dua orang)
Jam buka- tutup	6.00-14.00

Aspek	Daftar pertanyaan	Jawaban responden
Jenis Produk	Apakah usaha ini hanya menjual jajanan pasar?	Tidak
	Produk apasaja yang dijual selain jajanan pasar?	Produk makanan kudapaan, jajanan pasar, aneka kue dan roti, minuman, lauk pauk, nasi box dan nasi bungkus.
	Apakah juga memiliki produk sendiri dan dijual sendiri? Apa produknya bila ada?	Tidak ada
	Apakah ada syarat khusus untuk produk yang dititipkan disini?	Produk bebas menitipkan asalkan tidak ada produk serupa.
	Syaratnya apa bila ada?	Syarat yang utama adalah halal, aman dan tidak mengandung bahan berbahaya untuk dikonsumsi.
	Hari apa produk anda paling laris terjual?	Hari sabtu dan minggu
	Pada jam berapa pembeli paling ramai datang?	Pembeli datang mulai buka hingga pukul 9.00 WIB
	Produk apa yang paling laris diminati? Mengapa	Produk dengan rasa gurih dan mengenyangkan lebih cepat habis, dibanding yang manis.

Tema	Daftar pertanyaan	Jawaban responden
Keterlibatan Tenaga Kerja (pemilik usaha)	Siapa orang yang terlibat dalam usaha ini?	Pedagang yang menitipkan dan tenaga kerja
	Berapa Jumlah karyawan yang dimiliki?	3 orang yang bukan keluarga
	Mengapa tenaga kerja memilih tidak dari keluarga?	Karena anggota keluarga punya kegiatannya masing- masing jadi kurang berpartisipasi.
	Apa sering terjadi turn over karyawan?	Sering terjadi pergantian karyawan, tapi itu dulu, sekarang sudah memiliki beberapa karyawan tetap.
	Berapa jumlah pedagang yang menitip di sini?	Pedagang yang menitipkan produk ada 103 orang berdasarkan catatan saya.
	Apa peran anda dalam usaha ini?	Saya mengontrol semua kegiatan dari mulai pengecekan dagangan yang datang sampai pembayaran.
	Bagaimana cara recruitment karyawan di tempat anda?	Tidak ada cara khusus dalam merekrut karyawan yang pasti dilakukan wawancara dahulu supaya tahu bagaimana karyawan tersebut.
	Apa syarat khusus karyawan bekerja disini?	Syaratnya standar, jujur, bertanggung jawab, mau belajar, kalau pendidikan tidak terlalu dipermasahkan, asalkan dapat membaca dan menulis dengan lancar.
	Apa alasan menggeluti usaha di bidang ini?	Karena berhenti bekerja di usia yang tidak muda lagi, untuk melamar kerja di perusahaan usia sangat dipertimbangkan, jadi memilih membuka usaha sendiri
	Kendala apa yang anda hadapi?	Sulit mencari tenaga kerja yang benar benar serius dan mau bekerja, terutama untuk tenaga kerja laki- laki.
Usaha apa untuk mengatasinya	Terus melakukan evaluasi pada tenaga kerja yang ada supaya tidak sering terjadi keluar masuk karyawan.	
Pendapatan	Berapa jumlah produk yang dijual di tempat anda?	110 varian produk
	Apakah produk dititipkan rutin dalam jumlah yang sama?	Rutin setiap hari senin- jum'at, untuk sabtu dan minggu jumlah penitipan ditambahkan lebih banyak dibanding hari biasanya.
	Apakah melakukan pencatatan produk?	Iya, ada catatannya
	Bagaimana pencatatan yang dilakukan?	Dicatat dalam buku khusus mulai dari nama pedagang yang menitip, produk yang dititipkan, jumlah yang dititipkan, serta harga setorannya

Tema	Daftar pertanyaan	Jawaban responden
Pendapatan	Apakah melakukan pencatatan penjualan ?	Catatan penjualan jadi satu dengan cacatan produk yaitu jumlah penitipan serta jumlah produk, harga setoran produk, harga jual produk sehingga ketika pembayaran akan dilakukan perhitungan total berdasarkan jumlah dan harga setotannya.
	Bagaimana prosedur pembayaran dengan penitip dagangan?	Pembayaran dilakukan langsung, pedagang akan mengambil tempat barang dagangannya, dan menunjukkan nota penitipan, lalu dicek oleh karyawan, bila sudah sesuai dengan catatan yang kami miliki maka akan langsung dibayar.
	Bagaimana menentukan harga jual produk?	Harga jual produk kami mengambil untung sendiri, namun harga penitipan produk ditentukan oleh masing-masing pedagang yang menitipkan produknya.
	Berapa laba yang dikehendaki?	Laba yang diambil disesuaikan dengan bentuk dan penampilan produk itu sendiri sekitar 200- 1500 rupiah.
	Apakah memberikan potongan harga/ bonus pada pembelian?	Ya, kami memberikan bonus produk untuk pesanan.
	Berapa banyak potongan yang diberikan?	Bonus yang diberikan hanya untuk pesanan box snack setiap 50 box bonus 1 box.
	Apakah melayani pesanan antar?	Iya kami melayani pesan antar
	Apakah dikenai ongkos kirim?	Ongkos kirim dikenakan kalau penanan diantar di luar jogja. Kalau masih di area jogja masih gratis, dengan syarat pemesanan lebih dari Rp 1000.000 rupiah
	Berapa Hari libur dalam seminggu?	Tidak ada libur
	Berapa omset pendapatan?	Omset berdasarkan catatan rata rata Rp 3000.000
	Adakah pengeluaran lain selain membayar para pedagang?	Ada, pembayaran akomodasi pasar, setiap pedagang membayar Rp 2000/ hari dan bayar kontrakan outlet ini Rp. 3000.000 per bulan
	Apakah tidak ada pajak bangunan? Berapa?	Ada, pembayaran kontrak 1 bulan sebesar Rp 2000.0000 untuk outlet yang saya tempati, namun setiap outlet berbeda beda karena pemilik bangunan adalah penduduk setempat.
	Apa masalah yang dihadapi terkait	Kurang tepatnya waktu produsen mengirimkan barang sehingga

penjualan?	mengecewakan konsumen
Usaha apa yang anda lakukan	Selalumengingatkan produsen untuk mengirim barang dengan waktu yang konsisten sehingga mengurangi kekecewaan pelanggan yang membeli produk.

JENIS PRODUK BERDASARKAN TEKNIK OLAH

BAHAN	TEKNIK OLAH					JML
	KUKUS	GORENG	REBUS	BAKAR/ PANGGANG	DIOVEN	
BERAS KETAN	Ketan Bubuk Ketan kelapa Wajik Segiempat Wajik Segitiga Wajik Srikaya Jadah Tempe Jadah bakar Semar Mendem Lemper Kukus Lopis	Onde- Onde Kumbu		Lemper Bakar Legomoro		13
TEPUNG KETAN	Kue Ku Tepung Ketan Kue ku buah buahan Lapis Ketan Kue Moci Mendut		Klepon	Kippo		7
BERAS BIASA	Arem- arem tempe Arem- Arem Ayam					2
TEPUNG BERAS	Lapis Beras Talam Pandan Nagasari		Jenang Sungsum Jenang 3 warna	Serabi Solo Coro Bikan Cucur		8
TEPUNG TERIGU	Putu ayu Bolu kukus Brownis kukus Sosis solo kukus	Donat Risoles sayuran Risoles mayonaise Risoles isi ayam Risoles isi macaroni Lumpia sayur Lumpia Rebung Martabak telur Martabak sayur Patel Ayam Pastel Sayuran Bakwan Sosis Solo Sosis Solo balut telur Sosis Solo pedas Misoa		Dadar gulung mini Dadar gulung besar Pukis Bakpia Martabak Manis	Kue Danish Siffon Cake Zebra Cake Roll Cake Bolu Oven Sus fla mini Sus Fla biasa Sus Roughut Brownis oven Pie Buah Pie Susu Pie Brownies Brownis potong	42
TEPUNG AGAR-AGAR	Kue Mutiara		Jentik Manis Jenang mutiara Puding Jagung Puding buah Puding jelly Puding Telur			7

BAHAN	TEKNIK OLAH					JML
	KUKUS	GORENG	REBUS	BAKAR/ PANGGANG	DIOVEN	
TAHU- TEMPE		Tahu Susur Tahu Bakso mini Tempe Mendoan Tahu Bakso jumbo Tahu bihun Tahu Telur				7
UMBI- UMBIAN	Getuk Lindri Madasari Bolu kukus Ubi Ungu Lemet Kue Ku Ubi Ungu Talam Ubi ungu	Timus Donat Ubi meses Donat Kentang Donat Gula Ketela Goreng Onde- onde ubi ungu	Ketela Rebus			12
PISANG		Pisang Goreng Pisang Aroma Martabak Pisang	Pisang Rebus		Bolen Pisang Danish Pisang	6
TOTAL	32	33	14	12	13	104

HASIL PENGAMATAN PRODUK USAHA JAJANAN PASAR DI PASAR BANTENGA, BANGUNTAPAN, BANTUL.

NO	NAMA	KRITERIA			BAHAN	KEMASAN	DAYA TAHAN
		RASA	WARNA	BENTUK			
1	Ketan bubuk	Manis, gurih	putih	cetak bunga	beras ketan	mika	1 hari
2	Ketan kelapa	gurih	putih	bulat	beras ketan	tidak dikemas	1 hari
3	Wajik segitiga	manis gula jawa	coklat pekat	segitiga	beras ketan	plastik	1 hari
4	Wajik segiempat	manis gula jawa	coklat pekat	segi empat	beras ketan	plastik	1 hari
5	Wajik Srikaya	manis wangi srikaya	Hijau	segi panjang	beras ketan	plastik	1 hari
6	Jadah tempe	Gurih	Putih dan coklat	segi empat	beras ketan	daun pisang	1 hari
7	Legomoro	Gurih	putih	limas	beras ketan	daun pisang	1 hari
8	Semar mendem	Gurih	kuning	balok	beras ketan	plastik	1 hari
9	Arem-Arem tempe	Gurih pedas	putih nasi	bulat lonjong	beras biasa	daun pisang	1 hari
10	Arem-arem ayam	Gurih pedas	putih nasi	bulat lonjong	beras biasa	daun pisang	1 hari
11	Arem-Arem Gudeg	Gurih manis	putih nasi	bulat lonjong	beras biasa	daun pisang	1 hari
12	Talam Ubi ungu	Manis	ungu	bentuk mangkuk	tepung beras	mika	1 hari
13	Talam pandan	Manis	hijau	bentuk mangkuk	tepung beras	mika	1 hari
14	Jentik Manis	Manis	merah muda	segi empat pipih	tepung hankwe	plastik	1 hari
15	Kue mutiara	Manis	merah muda	jajar genjang	monte	tidak dikemas	1 hari
16	Kue ku Ubi ungu	Manis	ungu	bulat lonjong pipih	tepung ketan dan ubi ungu	plastik	1 hari
17	Kue ku	Manis	merah cerah	bulat lonjong pipih	tepung ketan	plastik	1 hari
18	Kue ku mika buah	Manis	warna warni	bentuk buah mini	tepung ketan	mika	1 hari
19	mendut	Manis	merah hijau	bulat kecil	tepung ketan	plastik	1 hari
20	kippo	Manis	hijau tua	lonjong pipih kecil	tepung ketan	daun pisang	1 hari
21	lopis	Manis	hijau daun	irisian bulat	beras ketan	mika	1 hari
22	nagasari	Manis	putih tulang	limas segi empat	tepung beras	daun pisang	1 hari
23	Lemet	Manis	coklat muda	kotak pipih	ketela pohon	daun pisang	1 hari
24	serabi solo	Manis	putih	tabung (digulung)	tepung beras	daun pisang	1 hari
25	Madusari	Manis	hijau	balok	ketela pohon	plastik	1 hari
26	Putu ayu	Manis	hijau	cetak bunga	tepung terigu	plastik	1 hari
27	Coro bikan	Manis	coklat	bentuk bulat	tepung beras	tidak dikemas	1 hari

NO	NAMA	KRITERIA				KEMASAN	DAYA TAHAN
		RASA	WARNA	BENTUK	BAHAN		
28	Getuk Lindri	Manis	putih, hijau, merah	kotak kecil	ketela pohon	plastik	1 hari
29	Onde-onde kumbu	Manis	coklat muda	bulat	tepung ketan dan tepung beras	tidak dikemas	1 hari
30	Onde- Onde Ubi ungu	Manis	ungu	bulat	tepung ketan dan ubi ungu	tidak dikemas	1 hari
31	Timus	Manis	coklat keemasan	bulat lonjong	ubi jalar	tidak dikemas	1 hari
32	Dadar Gulung kecil	Manis	hijau	bulat lonjong	tepung terigu	tidak dikemas	1 hari
33	Dadar Gulung besar	Manis	hijau	bulat lonjong	tepung terigu	plastik	1 hari
34	moci	Manis	putih tepung	bulat	tepung ketan	mika	1 hari
35	Lapis Ketan	Manis	merah hijau	kotak berlapis	tepung ketan	tidak dikemas	1 hari
36	Lapis beras	Manis	putih hijau	kotak berlapis	tepung beras	tidak dikemas	1 hari
37	ketela rebus	Manis	coklat	kotak potongan	ketela pohon	plastik	1 hari
38	Bakpia	Manis	putih kecoklatan	bulat	tepung terigu	tidak dikemas	1 hari
39	Bakpia Ubi ungu	Manis	ungu	bulat	tepung terigu	tidak dikemas	1 hari
40	donat kemasan besar	Manis	coklat keemasan	bulat	tepung terigu	plastik	1 hari
41	Donat meses	Manis	coklat keemasan	bulat	tepung terigu	tidak dikemas	1 hari
42	Donat gula	Manis	coklat keemasan	bulat	tepung terigu	tidak dikemas	1 hari
43	Donat Kentang	Manis	coklat keemasan	kotak	tepung terigu dan kentang	tidak dikemas	1 hari
44	Tahu Telor	gurih	coklat keemasan	kotak	tahu	tidak dikemas	1 hari
45	Tabiso (Tahu,bihun, soun)	gurih pedas	coklat keemasan	segitiga	tahu	tidak dikemas	1 hari
46	Tahu Bakso kecil	gurih asin	coklat keemasan	segitiga	tahu	tidak dikemas	1 hari
47	tahu bakso segitiga	gurih asin	coklat keemasan	segitiga	tahu	tidak dikemas	1 hari
48	Risoles sayur	gurih asin	coklat keemasan	kotak panjang	tepung terigu	plastik	1 hari
49	Rosoles Mayonise	gurih asam	coklat keemasan	kotak panjang	tepung terigu	cakecases	1 hari
50	Risoles macaroni	gurih	coklat keemasan	kotak panjang	tepung terigu	plastik	1 hari
51	Risoles ayam	gurih	coklat keemasan	kotak panjang	tepung terigu	cakecases	1 hari
52	Lumpia Sayur	gurih	coklat keemasan	kotak panjang	tepung terigu	plastik	1 hari
53	Lumpia Rebung	gurih	coklat keemasan	kotak panjang	tepung terigu	plastik	1 hari
54	Misoa kotak	gurih	coklat keemasan	kotak	misoa	plastik	1 hari
55	Misoa pedas	gurih pedas	coklat keemasan	segi panjang	misoa	tidak dikemas	1 hari
56	Terang bulan	manis	coklat keemasan	1/4 lingkaran	tepung terigu	tidak dikemas	1 hari

NO	NAMA	KRITERIA				KEMASAN	DAYA TAHAN
		RASA	WARNA	BENTUK	BAHAN		
57	Terang bulan mini	manis	coklat keemasan	lingkaran	tepung terigu	mika	1 hari
58	Pisang aroma	manis	coklat tua	segipanjang	Pisang	tidak dikemas	1 hari
59	Bolen Pisang	manis	coklat keemasan	kotak	pisang dan tepung terigu	tidak dikemas	5 hari
60	Danish Pisang	manis	coklat keemasan	kotak	tepung terigu	tidak dikemas	1 hari
61	Pisang godog	manis	kuning	bulat panjang	Pisang	tidak dikemas	1 hari
62	Pisang goreng	manis	kuning keemasan	bulat panjang	Pisang	tidak dikemas	1 hari
63	Zebra Cake	manis	coklat putih	kotak	tepung terigu	plastik	3 hari
64	roti pizza	manis pedas	kuning keemasan	lingkaran	tepung terigu	plastik	2 hari
65	Roll cake	manis	hijau	bulat digulung	tepung terigu	plastik	3 hari
66	bolu sukade	manis	coklat	kotak	tepung terigu	plastik	5 hari
67	bolu mawar	manis	merah dan hijau	cetak bunga	tepung terigu	plastik	5hari
68	sandwich	manis	putih	segitiga	roti tawar	plastik	1 minggu
69	Sifon cake	manis	kuning	kotak	tepung terigu	plastik	5 hari
70	Martabak pisang	manis	coklat tua	bulat panjang	tepung terigu	plastik	1 hari
71	Martabak telur	gurih	kuning keemasan	kotak	tepung terigu	tidak dikemas	1 hari
72	Martabak sayur	manis	kuning keemasan	kotak	tepung terigu	tidak dikemas	1 hari
73	sus fla besar	manis	kuning keemasan	bulat isi	tepung terigu	mika	1 hari
74	Sus fla	manis	kuning keemasan	bulat isi	tepung terigu	tidak dikemas	1 hari
75	Sus roghout keju	gurih asin	kuning keemasan	setengah lingkaran	tepung terigu keju	tidak dikemas	1 hari
76	Pastel ayam	gurih	kuning keemasan	setengah lingkaran	tepung terigu	tidak dikemas	1 hari
77	Pastel sayuran	gurih	kuning keemasan	setengah lingkaran	tepung terigu	tidak dikemas	1 hari
78	Pukis	manis	kuning keemasan	setengah lingkaran	tepung terigu	tidak dikemas	1 hari
79	Bolu Kukus	manis	merah putih	bulat merekah	tepung terigu	plastik	1 hari
80	Bolu Kukus Ubi ungu	manis	ungu	bulat merekah	tepung terigu dan ubi ungu	tidak dikemas	1 hari
81	Pie Buah	manis	kuning keemasan	lingkaran	tepung terigu	mika	1 hari
82	Pie Susu	manis	kuning keemasan	lingkaran	tepung terigu	plastik	1 minggu
83	Pie Brownies	manis	coklat tua	lingkaran	tepung terigu	plastik	5 hari
84	Brownies cup	manis	coklat tua	persegi panjang	tepung terigu	cakecases	5 hari
85	Brownies Potong	manis	coklat tua	persegi panjang	tepung terigu	plastik	6 hari

NO	NAMA	KRITERIA				KEMASAN	DAYA TAHAN
		RASA	WARNA	BENTUK	BAHAN		
86	Puding telur	manis	putih kuning	enyerupai telur	tepung agar- agar	mika	1 hari
87	Puding cup (jagung)	manis	coklat kuning	cup	tepung agar- agar	cup mika	1 hari
88	puding potong	manis	hijau	setengah lingkaran	tepung agar- agar	plastik	1 hari
89	Puding Cup (Biasa)	manis	ungu	cup	tepung agar- agar	cup mika	1 hari
90	sate udang	pedas	kuning kemeahan	-	udang	tidak dikemas	1 hari
91	sate usus	pedas gurih	kuning kecoklatan	-	usus	tidak dikemas	1 hari
92	sate sosis	pedas	merah	-	sosis sapi/ayam	tidak dikemas	1 hari
93	sate bakso	manis	coklat	-	daging ayam/sapi	tidak dikemas	1 hari
94	bakwan	asin	kuning keemasan	tak beraturan	tepung terigu dan sayuran	tidak dikemas	1 hari
95	tempe goreng	asin	kuning keemasan	segitiga	tempe	tidak dikemas	1 hari
96	Tahu susur	asin	kuning keemasan	kotak	tahu	tidak dikemas	1 hari
97	macaroni scoothel	gurih asin	putih	kotak	macaroni	mika	1 hari
98	sosis solo balut telur	gurih	kuning keemasan	bulat panjang	tepung terigu	tidak dikemas	1 hari
99	sosis solo biasa	gurih	kuning keemasan	bulat panjang	tepung terigu	plastik	1 hari
100	sosis solo kukus	gurih	kuning keemasan	bulat panjang	tepung terigu dan ayam	cakecases	1 hari
101	sosis tusuk	gurih	merah muda	-	sosis siap saji	tidak dikemas	1 hari
102	Jenang 3 warna	manis	coklat putih pink	bubur	tepung beras dan monte	cup gelas	1 hari
103	Jenang sungsum	manis	putih	bubur	tepung beras	cup gelas	1 hari
104	Jenang mutiara	manis	merah muda	bubur	monte	plastik	1 hari

PENGELOMPOKAN PRODUK JAJANAN PASAR DILIHAT DARI KEMASAN

NO	NAMA PRODUK	KEMASAN				
		TIDAK DIKEMAS	DAUN PISANG	PLASTIK	MIKA	KERTAS/CAKE CASES
1	Ketan bubuk				1	
2	Ketan kelapa	1				
3	Wajik segitiga			1		
4	Wajik segiempat			1		
5	Wajik Srikaya			1		
6	Jadah tempe		1			
7	Legomoro		1			
8	Semar mendem			1		
9	Arem-Arem tempe		1			
10	Arem-arem ayam		1			
11	Arem-Arem Gudeg		1			
12	Talam Ubi ungu				1	
13	Talam pandan				1	
14	Jentik Manis			1		
15	Kue mutiara	1				
16	Kue ku Ubi ungu			1		
17	Kue ku			1		
18	Kue ku mika buah				1	
19	mendut			1		
20	kippo		1			
21	lopis				1	
22	nagasari		1			
23	Lemet		1			
24	serabi solo		1			
25	Madusari			1		
26	Putu ayu			1		
27	Coro bikan	1				
28	Getuk Lindri			1		
29	Onde-onde kumbu	1				
30	Onde Ubi ungu	1				
31	Timus	1				
32	Dadar Gulung kecil	1				
33	Darlung Besar			1		
34	moci				1	
35	Lapis Ketan	1				
36	Lapis beras	1				
37	ketela rebus			1		
38	Bakpia	1				
39	Bakpia Ubi ungu	1				
40	donat besar			1		
41	Donat meses	1				
42	Donat gula	1				
43	Donat Kentang	1				
44	Tahu Telor	1				
45	Tabiso	1				
46	Tahu Bakso kecil	1				
47	Tahu bakso	1				
48	Risoles sayur			1		
49	Rosoles Mayonise					1
50	Risoles macaroni			1		
51	Risoles ayam					1
52	Lumpia Sayur			1		

NO	NAMA PRODUK	KEMASAN				
		TIDAK DIKEMAS	DAUN PISANG	PLASTIK	MIKA	KERTAS/CAKE CASES
53	Lumpia Rebung			1		
54	Misoa kotak			1		
55	Misoa pedas	1				
56	Terang bulan	1				
57	Terang bulan mini				1	
58	Pisang aroma	1				
59	Bolen Pisang	1				
60	Danish Pisang	1				
61	Pisang godog	1				
62	Pisang goreng	1				
63	Zebra Cake			1		
64	roti pizza			1		
65	Roll cake			1		
66	bolu sukade			1		
67	bolu mawar			1		
68	sandwich			1		
69	Sifon cake			1		
70	Martabak pisang			1		
71	Martabak telur	1				
72	Martabak sayur	1				
73	sus fla besar				1	
74	Sus fla	1				
75	Sus roghout keju	1				
76	Pastel ayam	1				
77	Pastel sayuran	1				
78	Pukis	1				
79	Bolu Kukus			1		
80	Bolu Kukus Ubi	1				
81	Pie Buah				1	
82	Pie Susu					1
83	Pie Brownies					1
84	Brownies cup					1
85	Brownies Potong					1
86	Puding telur				1	
87	Puding jagung				1	
88	puding potong			1		
89	Puding Cup				1	
90	sate udang	1				
91	sate usus	1				
92	sate sosis	1				
93	sate bakso	1				
94	bakwan	1				
95	tempe goreng	1				
96	Tahu susur	1				
97	macaroni scoothel				1	
98	sosis solo balut	1				
99	sosis solo biasa			1		
100	sosis solo kukus					1
101	sosis tusuk	1				
102	Jenang 3 warna				1	
103	Jenang sungsum				1	
104	Jenang mutiara			1		
TOTAL		42	9	31	15	7

PERHITUNGAN PENDAPATAN

OUTLET RIZQI DI PASAR BANTENGAN, BANGUNTAPAN, BANTUL

PEMILIK USHA : IBU RUBINEM

No	Nama Produk	Jml Produk	Harga Produk	Harga Jual	Selisih (Rp)	Pendapatan (Rp)	Pembayaran (Rp)	Laba (Rp)
1	Lopis	3	2300	2500	200	7500	6900	600
2	ketela rebus	5	1200	1500	300	7500	6000	1500
3	Putu ayu	5	5500	6000	500	30000	27500	2500
4	Burger mini	5	4500	5000	500	25000	22500	2500
5	Jelly	6	1000	1200	200	7200	6000	1200
6	Coro bikan	8	800	1000	200	8000	6400	1600
7	Wajik segitiga	10	800	1000	200	10000	8000	2000
8	Wajik segiempat	10	1000	1200	200	12000	10000	2000
9	Jadah tempe	10	1800	2000	200	20000	18000	2000
10	Legomoro	10	1800	2000	200	20000	18000	2000
11	Pisang godog	10	1800	2000	200	20000	18000	2000
12	roti pizza	10	1800	2000	200	20000	18000	2000
13	Roll cake	10	1800	2000	200	20000	18000	2000
14	Bolu Kukus	10	1300	1500	200	15000	13000	2000
15	mendut	10	1200	1500	300	15000	12000	3000
16	Donat gula	10	1200	1500	300	15000	12000	3000
17	Pie Buah	10	1700	2000	300	20000	17000	3000
18	Timus	10	600	1000	400	10000	6000	4000
19	moci	10	2000	2500	500	25000	20000	5000
20	donat kemasan	10	3500	4000	500	40000	35000	5000
21	Sandwich	10	3500	4000	500	40000	35000	5000
22	Bolu Kukus Ubi	10	1500	2000	500	20000	15000	5000
23	Risoles sayur	12	1200	1500	300	18000	14400	3600
24	Nagasari	13	800	1000	200	13000	10400	2600
25	Danish Pisang	13	1000	1200	200	15600	13000	2600
26	Arem-arem ayam	14	1200	1500	300	21000	16800	4200
27	Arem tempe	15	1000	1200	200	18000	15000	3000
28	Gethuk ubi	15	1000	1200	200	18000	15000	3000
29	Dadar Gulung	15	800	1000	200	15000	12000	3000
30	Pisang goreng	15	1500	1700	200	25500	22500	3000
31	Sus roghout keju	15	1800	2000	200	30000	27000	3000
32	Pastel sayuran	15	1000	1200	200	18000	15000	3000
33	Puding telur	15	1000	1200	200	18000	15000	3000
34	sosis solo	15	1000	1200	200	18000	15000	3000
35	sosis solo kukus	15	1800	2000	200	30000	27000	3000
36	Ketan bubuk	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
37	Semar mendem	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
38	serabi solo	15	900	1200	300	18000	13500	4500
39	Tahu Telor	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
40	Zebra Cake	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
41	Martabak telur	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
42	Sus fla	15	1700	2000	300	30000	25500	4500
43	Brownies Potong	15	1700	2000	300	30000	25500	4500
44	puding potong	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
45	Getuk Lindri	15	600	1000	400	15000	9000	6000
46	Puding Cup	15	1000	1500	500	22500	15000	7500

No	Nama Produk	Jml Produk	Harga Produk	Harga Jual	Selisih (Rp)	Pendapatan (Rp)	Pembayaran (Rp)	Laba (Rp)
47	Rosoles Mayonise	15	1200	2000	800	30000	18000	12000
48	Lapis beras	17	800	1000	200	17000	13600	3400
49	Talam pandan	20	1000	1200	200	24000	20000	4000
50	Onde kumbu	20	1800	2000	200	40000	36000	4000
51	Lapis Ketan	20	1000	1200	200	24000	20000	4000
52	Donat Kentang	20	1800	2000	200	40000	36000	4000
53	Tahu Bakso kecil	20	1000	1200	200	24000	20000	4000
54	Misoa kotak	20	1500	1700	200	34000	30000	4000
55	Pisang aroma	20	800	1000	200	20000	16000	4000
56	Pukis	20	1300	1500	200	30000	26000	4000
57	Kue ku	20	700	1000	300	20000	14000	6000
58	Donat meses	20	1200	1500	300	30000	24000	6000
59	Tabiso	20	1200	1500	300	30000	24000	6000
60	Pastel ayam	20	1200	1500	300	30000	24000	6000
61	Terang bulan	20	1100	1500	400	30000	22000	8000
62	bakwan	25	800	1000	200	25000	20000	5000
63	Risoles ayam	25	1200	1500	300	37500	30000	7500
64	Lumpia Sayur	25	1200	1500	300	37500	30000	7500
65	Martabak mini	25	1200	1500	300	37500	30000	7500
66	Martabak sayur	25	1200	1500	300	37500	30000	7500
67	Martabak sayur	25	3000	3500	500	87500	75000	12500
68	Mendoan	30	500	700	200	21000	15000	6000
TOTAL		1016	97500	117000	19500	1622300	1336500	285800

TOTAL JUMLAH PRODUK	Rp	1.016
TOTAL PENDAPATAN	Rp	1.622.300
TOTAL PEMBAYARAN	Rp	1.336.500
TOTAL LABA	Rp	285.800

PERHITUNGAN PENDAPATAN

DI OUTLET MANALAGI SNACK, PASAR BANTENGAN, BANGUNTAPAN BANTUL

PEMILIK USAHA : BAPAK BAMBANG

No	Nama Produk	Jml Produk	Harga Produk	Harga Jual	Selisih (Rp)	Pendapatan (Rp)	Pembayaran (Rp)	Labanya (Rp)
1	mendut	5	1200	1500	300	7500	6000	1500
2	ketela rebus	5	1200	1500	300	7500	6000	1500
3	Udang tusuk	5	3500	4000	500	20000	17500	2500
4	Jenang 3 warna	5	4500	5000	500	25000	22500	2500
5	Sifon cake	7	1500	2000	500	14000	10500	3500
6	Coro bikan	8	800	1000	200	8000	6400	1600
7	Wajik segitiga	10	800	1000	200	10000	8000	2000
8	Lemet	10	800	1000	200	10000	8000	2000
9	Pisang godog	10	1800	2000	200	20000	18000	2000
10	bolu mawar	10	1000	1200	200	12000	10000	2000
11	Tahu susur	10	800	1000	200	10000	8000	2000
12	sisis tusuk	10	1500	1700	200	17000	15000	2000
13	Jus kecil	10	2300	2500	200	25000	23000	2000
14	lopis	10	2200	2500	300	25000	22000	3000
15	Donat gula	10	1200	1500	300	15000	12000	3000
16	roti pizza	10	3200	3500	300	35000	32000	3000
17	Puding jagung	10	1200	1500	300	15000	12000	3000
18	Timus	10	600	1000	400	10000	6000	4000
19	Jadah tempe	10	2000	2500	500	25000	20000	5000
20	Legomoro	10	1500	2000	500	20000	15000	5000
21	moci	10	2000	2500	500	25000	20000	5000
22	donat besar	10	3000	3500	500	35000	30000	5000
23	Bolen Pisang	10	2000	2500	500	25000	20000	5000
24	Roti boy isi	10	2500	3000	500	30000	25000	5000
25	Roll cake	10	1500	2000	500	20000	15000	5000
26	sandwich	10	3500	4000	500	40000	35000	5000
27	sate usus	10	3500	4000	500	40000	35000	5000
28	sisis bakar	10	1500	2000	500	20000	15000	5000
29	Semar mendem	12	1200	1500	300	18000	14400	3600
30	sate bakso	12	1700	2000	300	24000	20400	3600
31	Arem-Arem tempe	15	1000	1200	200	18000	15000	3000
32	Dadar Gulung kecil	15	800	1000	200	15000	12000	3000
33	Dadar Gulung	15	1000	1200	200	18000	15000	3000
34	Lumpia Rebung	15	1800	2000	200	30000	27000	3000
35	Pisang goreng	15	1500	1700	200	25500	22500	3000
36	Cake Pisang	15	1500	1700	200	25500	22500	3000
37	bolu sukade	15	1800	2000	200	30000	27000	3000
38	Martabak pisang	15	1800	2000	200	30000	27000	3000
39	sisis solo biasa	15	1000	1200	200	18000	15000	3000
40	sisis solo kukus	15	1800	2000	200	30000	27000	3000
41	Arem-arem ayam	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
42	Bolu Ubi ungu	15	1700	2000	300	30000	25500	4500
43	Zebra Cake	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
44	Martabak telur	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
45	Brownies Potong	15	1700	2000	300	30000	25500	4500
46	puding potong	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
47	Susu Kedelai	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
48	Wajik segiempat	15	1000	1500	500	22500	15000	7500
49	Arem-Arem Gudeg	15	2000	2500	500	37500	30000	7500
50	Risoles macaroni	15	1500	2000	500	30000	22500	7500
51	Sus fla	15	1200	1700	500	25500	18000	7500
52	Sus roghout keju	15	2000	2500	500	37500	30000	7500

No	Nama Produk	Jml Produk	Harga Produk	Harga Jual	Selisih (Rp)	Pendapatan (Rp)	Pembayaran (Rp)	Laba (Rp)
53	Puding Cup (Biasa)	15	1000	1500	500	22500	15000	7500
54	sate telur puyuh	15	1500	2000	500	30000	22500	7500
55	Ketan bubuk	16	1200	1500	300	24000	19200	4800
56	Lapis beras	17	700	800	100	13600	11900	1700
57	Danish Pisang	17	1000	1200	200	20400	17000	3400
58	Pie Susu	18	1500	2000	500	36000	27000	9000
59	Kue ku ungu	20	1000	1200	200	24000	20000	4000
60	kippo	20	1300	1500	200	30000	26000	4000
61	Onde Ubi ungu	20	1300	1500	200	30000	26000	4000
62	Lapis Ketan	20	1000	1200	200	24000	20000	4000
63	Bakpia	20	800	1000	200	20000	16000	4000
64	Bakpia Ubi ungu	20	1000	1200	200	24000	20000	4000
65	Donat Kentang	20	1800	2000	200	40000	36000	4000
66	Misoa kotak	20	1500	1700	200	34000	30000	4000
67	Pisang aroma	20	800	1000	200	20000	16000	4000
68	Pukis	20	1300	1500	200	30000	26000	4000
69	Puding telur	20	1000	1200	200	24000	20000	4000
70	Talam Ubi ungu	20	1200	1500	300	30000	24000	6000
71	Donat meses	20	1200	1500	300	30000	24000	6000
72	Misoa pedas	20	1700	2000	300	40000	34000	6000
73	Brownies cup	20	1200	1500	300	30000	24000	6000
74	sosis solo balut	20	1200	1500	300	30000	24000	6000
75	Getuk Lindri	20	600	1000	400	20000	12000	8000
76	sate keong	20	800	1200	400	24000	16000	8000
77	tahu bakso	20	2000	2500	500	50000	40000	10000
78	Pie Brownies	20	2000	2500	500	50000	40000	10000
79	Nagasari	25	800	1000	200	25000	20000	5000
80	Terang bulan mini	25	1200	1500	300	37500	30000	7500
81	Tahu Telor	26	1200	1500	300	39000	31200	7800
82	serabi solo	28	900	1200	300	33600	25200	8400
83	Terang bulan	29	1200	1500	300	43500	34800	8700
84	Putu ayu	30	1000	1200	200	36000	30000	6000
85	Kue ku	30	700	1000	300	30000	21000	9000
86	Risoles sayur	30	1200	1500	300	45000	36000	9000
87	Pie Buah	30	1700	2000	300	60000	51000	9000
88	Pastel sayuran	32	1000	1200	200	38400	32000	6400
89	Tabiso	32	1100	1500	400	48000	35200	12800
90	Martabak sayur	33	1200	1500	300	49500	39600	9900
91	Talam pandan	35	1000	1200	200	42000	35000	7000
92	tempe goreng	35	500	700	200	24500	17500	7000
93	Pastel ayam	35	1200	1500	300	52500	42000	10500
94	bakwan	36	700	800	100	28800	25200	3600
95	Risoles ayam	45	1200	1500	300	67500	54000	13500
96	Onde-onde kumbu	50	1300	1500	200	75000	65000	10000
97	Tahu Bakso kecil	50	1000	1200	200	60000	50000	10000
98	Bolu Kukus	50	1300	1500	200	75000	65000	10000
99	Risoles mayonise	50	1700	2000	300	100000	85000	15000
TOTAL		1843	141800	172300	30500	2934800	2405500	529300

TOTAL JUMLAH PRODUK
TOTAL PENDAPATAN
TOTAL PEMBAYARAN
TOTAL LABA

Rp 1.843
Rp 2.934.800
Rp 2.405.500
Rp 529.300

PERHITUNGAN PENDAPATAN

DI OUTLET SNACK YANTI, PASAR BANTENGAN, BANGUNTAPAN BANTUL

PEMILIK USAHA : IBU YANTI

No	Nama Produk	Jml Produk	Harga Produk	Harga Jual	Selisih (Rp)	Pendapatan (Rp)	Pembayaran (Rp)	Labanya (Rp)
1	Coro bikan	5	800	1000	200	5000	4000	1000
2	Sifon cake	7	1500	2000	500	14000	10500	3500
3	Ketan Kelapa	10	800	1000	200	10000	8000	2000
4	Wajik segitiga	10	800	1000	200	10000	8000	2000
5	Kue ku mika buah	10	2300	2500	200	25000	23000	2000
6	Pisang godog	10	1800	2000	200	20000	18000	2000
7	Tahu susur	10	800	1000	200	10000	8000	2000
8	Jus Kemasan	10	2300	2500	200	25000	23000	2000
9	jenang mutiara	10	1300	1500	200	15000	13000	2000
10	Ketan bubuk	10	1200	1500	300	15000	12000	3000
11	lopis	10	2200	2500	300	25000	22000	3000
12	Donat meses	10	1200	1500	300	15000	12000	3000
13	Donat gula	10	1200	1500	300	15000	12000	3000
14	roti pizza	10	3200	3500	300	35000	32000	3000
15	Susu Kedelai	10	1200	1500	300	15000	12000	3000
16	Jadah tempe	10	2000	2500	500	25000	20000	5000
17	Legomoro	10	1500	2000	500	20000	15000	5000
18	moci	10	2000	2500	500	25000	20000	5000
19	Bolen Pisang	10	2000	2500	500	25000	20000	5000
20	Nagasari segitiga	15	900	1000	100	15000	13500	1500
21	Lapis beras	15	700	800	100	12000	10500	1500
22	Bakwan	15	700	800	100	12000	10500	1500
23	Madusari	15	1300	1500	200	22500	19500	3000
24	Onde-onde ketawa	15	1000	1200	200	18000	15000	3000
25	Dadar Gulung kecil	15	800	1000	200	15000	12000	3000
26	Dadar Gulung besar	15	1000	1200	200	18000	15000	3000
27	Lapis Ketan	15	1000	1200	200	18000	15000	3000
28	Lumpia Rebung	15	1800	2000	200	30000	27000	3000
29	Martabak pisang	15	1800	2000	200	30000	27000	3000
30	sisol solo biasa	15	1000	1200	200	18000	15000	3000
31	sisol solo kukus	15	1800	2000	200	30000	27000	3000
32	Semar mendem	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
33	Talam Ubi ungu	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
34	mendut	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
35	Rosoles Mayonise	15	1700	2000	300	30000	25500	4500
36	Zebra Cake	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
37	Martabak telur	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
38	Brownies Potong	15	1700	2000	300	30000	25500	4500
39	Puding Potong	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
40	Terang bulan	15	1100	1500	400	22500	16500	6000
41	Wajik segiempat	15	1000	1500	500	22500	15000	7500
42	tahu bakso segitiga	15	2000	2500	500	37500	30000	7500
43	Risoles macaroni	15	1500	2000	500	30000	22500	7500
44	Sus fla	15	1200	1700	500	25500	18000	7500
45	Sus roghout keju	15	2000	2500	500	37500	30000	7500
46	Pie Susu	15	1500	2000	500	30000	22500	7500
47	Puding Cup (Biasa)	15	1000	1500	500	22500	15000	7500
48	Nasi Goreng	15	3000	4500	1500	67500	45000	22500
49	Danish Pisang	17	1000	1200	200	20400	17000	3400
50	Arem-Arem tempe	20	1000	1200	200	24000	20000	4000
51	Talam pandan	20	1000	1200	200	24000	20000	4000
52	Kue ku Ubi ungu	20	1000	1200	200	24000	20000	4000

PERHITUNGAN PENDAPATAN
DI OUTLET SNACK YANTI, PASAR BANTENGAN, BANGUNTAPAN BANTUL
PEMILIK USAHA : IBU ARIFFIN

No	Nama Produk	Jml Produk	Harga Produk	Harga Jual	Selisih (Rp)	Pendapatan (Rp)	Pembayaran (Rp)	Laba (Rp)
1	Coro bikan	5	800	1000	200	5000	4000	1000
2	Sifon cake	7	1500	2000	500	14000	10500	3500
3	Ketan Kelapa	10	800	1000	200	10000	8000	2000
4	Wajik segitiga	10	800	1000	200	10000	8000	2000
5	Kue ku mika buah	10	2300	2500	200	25000	23000	2000
6	Nagasari Bandung	10	1800	2000	200	20000	18000	2000
7	Pisang godog	10	1800	2000	200	20000	18000	2000
8	Tahu susur	10	800	1000	200	10000	8000	2000
9	sosis tusuk	10	1500	1700	200	17000	15000	2000
10	Jus kecil	10	2300	2500	200	25000	23000	2000
11	Lopis	10	2200	2500	300	25000	22000	3000
12	Donat meses	10	1200	1500	300	15000	12000	3000
13	Donat gula	10	1200	1500	300	15000	12000	3000
14	roti pizza	10	3200	3500	300	35000	32000	3000
15	Puding cup jagung	10	1200	1500	300	15000	12000	3000
16	Timus	10	600	1000	400	10000	6000	4000
17	Jadah tempe	10	2000	2500	500	25000	20000	5000
18	Legomoro	10	1500	2000	500	20000	15000	5000
19	kue moci	10	2000	2500	500	25000	20000	5000
20	donat	10	3000	3500	500	35000	30000	5000
21	Bolen Pisang	10	2000	2500	500	25000	20000	5000
22	Roti boy isi	10	2500	3000	500	30000	25000	5000
23	Roll cake	10	1500	2000	500	20000	15000	5000
24	Burger mini	10	3500	4000	500	40000	35000	5000
25	sate usus	10	3500	4000	500	40000	35000	5000
26	sate sosis	10	1500	2000	500	20000	15000	5000
27	macaroni scoothel	10	2000	2500	500	25000	20000	5000
28	Susu kacang Hijau	10	1500	2000	500	20000	15000	5000
29	sandwich	10	4500	5000	500	50000	45000	5000
31	Bakso bakar	12	1700	2000	300	24000	20400	3600
32	Nagasari segitiga	15	900	1000	100	15000	13500	1500
33	Lapis beras	15	700	800	100	12000	10500	1500
34	Arem-Arem tempe	15	1000	1200	200	18000	15000	3000
35	Madusari	15	1300	1500	200	22500	19500	3000
36	Dadar Gulung kecil	15	800	1000	200	15000	12000	3000
37	Dadar Gulung besar	15	1000	1200	200	18000	15000	3000
38	Lapis Ketan	15	1000	1200	200	18000	15000	3000
39	Lumpia Rebung	15	1800	2000	200	30000	27000	3000
40	Pisang goreng	15	1500	1700	200	25500	22500	3000
41	Cake Pisang	15	1500	1700	200	25500	22500	3000
42	bolu sukade	15	1800	2000	200	30000	27000	3000
43	Martabak pisang	15	1800	2000	200	30000	27000	3000
44	sosis solo biasa	15	1000	1200	200	18000	15000	3000
45	sosis solo kukus	15	1800	2000	200	30000	27000	3000
46	Semar mendem	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
47	Arem-arem ayam	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
48	Talam Ubi ungu	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
49	Mendut	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
50	Rosoles Mayonise	15	1700	2000	300	30000	25500	4500
51	Zebra Cake	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
52	Martabak telur	15	1200	1500	300	22500	18000	4500

No	Nama Produk	Jml Produk	Harga Produk	Harga Jual	Selisih (Rp)	Pendapatan (Rp)	Pembayaran (Rp)	Laba (Rp)
53	Brownies mini	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
54	Puding	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
55	Susu Kedelai	15	1200	1500	300	22500	18000	4500
56	Wajik segiempat	15	1000	1500	500	22500	15000	7500
57	Risoles macaroni	15	1500	2000	500	30000	22500	7500
58	Sus fla	15	1200	1700	500	25500	18000	7500
59	Sus roghout keju	15	2000	2500	500	37500	30000	7500
60	Puding rasa	15	1000	1500	500	22500	15000	7500
61	sate telur puyuh	15	1500	2000	500	30000	22500	7500
62	Danish Pisang	17	1000	1200	200	20400	17000	3400
63	Pie Susu	18	1500	2000	500	36000	27000	9000
64	Talam pandan	20	1000	1200	200	24000	20000	4000
65	Kue ku Ubi ungu	20	1000	1200	200	24000	20000	4000
66	Putu ayu	20	1000	1200	200	24000	20000	4000
67	Donat Kentang	20	1800	2000	200	40000	36000	4000
68	Misoa kotak	20	1500	1700	200	34000	30000	4000
69	Pisang aroma	20	800	1000	200	20000	16000	4000
70	Pukis	20	1300	1500	200	30000	26000	4000
71	Puding telur	20	1000	1200	200	24000	20000	4000
72	Ketan bubuk	20	1200	1500	300	30000	24000	6000
73	Misoa pedas	20	1700	2000	300	40000	34000	6000
74	Brownies potong	20	1700	2000	300	40000	34000	6000
75	sosis solo besar	20	1200	1500	300	30000	24000	6000
76	Terang bulan mini	20	1200	1500	300	30000	24000	6000
77	sate keong	20	800	1200	400	24000	16000	8000
78	tahu bakso segitiga	20	2000	2500	500	50000	40000	10000
79	Pie Brownies	20	2000	2500	500	50000	40000	10000
81	Roti Burger	20	3000	4500	1500	90000	60000	30000
82	Nagasari kotak	25	800	1000	200	25000	20000	5000
83	serabi solo	25	900	1200	300	30000	22500	7500
84	Risoles ayam	25	1200	1500	300	37500	30000	7500
85	Lumpia Sayur	25	1200	1500	300	37500	30000	7500
86	Pie Buah	25	1700	2000	300	50000	42500	7500
87	Bolu Kukus	25	1500	2000	500	50000	37500	12500
88	Tahu Telor	26	1200	1500	300	39000	31200	7800
89	Tabiso	29	1200	1500	300	43500	34800	8700
90	Kue ku	30	700	1000	300	30000	21000	9000
91	Getuk Lindri	30	600	1000	400	30000	18000	12000
92	Terang bulan	32	1100	1500	400	48000	35200	12800
93	Pastel telur	33	1000	1200	200	39600	33000	6600
94	Risoles sayur	33	1200	1500	300	49500	39600	9900
95	Martabak sayur	33	1200	1500	300	49500	39600	9900
96	Onde-onde kumbu	35	1300	1500	200	52500	45500	7000
97	tempe goreng	35	500	700	200	24500	17500	7000
98	Pastel ayam sayur	35	1200	1500	300	52500	42000	10500
99	Bakwan jagung	36	700	800	100	28800	25200	3600
100	Tahu Bakso kecil	50	1000	1200	200	60000	50000	10000
101	Bolu Kukus	50	1300	1500	200	75000	65000	10000
TOTAL		1756	143500	175400	31900	2890800	2349000	541800

TOTAL JUMLAH PRODUK
TOTAL PENDAPATAN
TOTAL PEMBAYARAN
TOTAL LABA

Rp 1.756
Rp 2.890.800
Rp 2.349.000
Rp 541.800

RINCIAN PERHITUNGAN PENDAPATAN

NO	NAMA OUTLET	OMSET BULANAN	BIAYA PENGELUARAN					TOTAL PENGELUARAN	PENDAPATAN BERSIH
			PEMBAYARAN PRODUK	PAJAK BANGUNAN	AKOMODASI PASAR	BELANJA PLASTIK	GAJI KARYWAN		
1	Outlet RIZQI	Rp 48.669.000	Rp 40.095.000	Rp -	Rp 90.000	Rp 560.000	Rp 1.600.000	Rp 42.345.000	Rp 6.324.000
2	Outlet ARRIFIN	Rp 86.724.000	Rp 70.470.000	Rp 800.000	Rp 90.000	Rp 860.000	Rp 2.500.000	Rp 74.720.000	Rp 12.004.000
3	Outlet MANALAGI	Rp 88.044.000	Rp 72.165.000	Rp 1.000.000	Rp 90.000	Rp 860.000	Rp 3.500.000	Rp 77.615.000	Rp 10.429.000
4	Outlet YANTI	Rp 60.384.000	Rp 48.825.000	Rp 500.000	Rp 90.000	Rp 630.000	Rp 3.000.000	Rp 53.045.000	Rp 7.339.000

*OMSET BULANAN: Jumlah total pendapatan harian dikalikan 30 hari

NO	NAMA OUTLET	OMSET BULANAN	BIAYA PENGELUARAN				TOTAL PENGELUARAN PER BULAN	TOTAL PENDAPATAN BERSIH
			PAJAK BANGUNAN	AKOMODASI PASAR	BELANJA PLASTIK	GAJI KARYWAN		
1	Outlet RIZQI	Rp 8.574.000	Rp -	Rp 90.000	Rp 560.000	Rp 1.600.000	Rp 2.250.000	Rp 6.324.000
2	Outlet ARRIFIN	Rp 16.254.000	Rp 800.000	Rp 90.000	Rp 860.000	Rp 2.500.000	Rp 4.250.000	Rp 12.004.000
3	Outlet MANALAGI	Rp 15.879.000	Rp 1.000.000	Rp 90.000	Rp 860.000	Rp 3.500.000	Rp 5.450.000	Rp 10.429.000
4	Outlet YANTI	Rp 11.559.000	Rp 500.000	Rp 90.000	Rp 630.000	Rp 3.000.000	Rp 4.220.000	Rp 7.339.000

*OMSET BULANAN : Seluruh pendapatan yang sudah dikurangi pembayaran produk titipan dikalikan 30 hari

DOKUMENTASI GAMBAR

JENIS- JENIS PRODUK



BOLU KUKUS UBI UNGU



KUE TALAM PANDAN



KUE TALAM UBI UNGU



KUE BUGIS



KUE JENTIK MANIS



LOPIS



PASTEL ISI



KUE ONDE- ONDE KUMBU



KUE MOHO GULA JAWA



KUE CUCUR



SEMAR MENDEM



SOSIS SOLO



WINGKO BABAT



KETAN BUBUK



SEABI SOLO



KROKET SINGKONG



KUE MENDUT



KUE PUKIS



KUE KU



KUE LAPIS HUNGKWE



KIPPO



LEGO MORO



KUE MUTIARA



CARA BIKA



LUMPIA ISI



WAJIK GULA JAWA



WAJIK PANDAN



KUE PUKIS ORIGINAL



KUE KLEPON



LEMET



NAGASARI



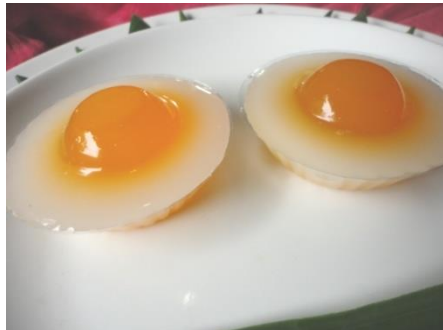
AREM- AREM ISI



CRAKERS ROUGHUT



CHOUX KEJU



PUDING TELOR CEPLOK



MISOA



CHOUX FLA



PIE BUAH



BOLEN PISANG



KUE BOLU TIRAMISU



BROWNIES CUP



BOLU KUKUS PELANGI



TAHU TELUR (TAHU SARANG BURUNG)



TAHU BAKSO



MARTABAK TELUR



TAHU CETAK BAKSO



KUE NASTAR



DONAT COKLAT



KUE MOCHI



ROTI MANIS ISI NANAS



KUE PASTRY



TAHU BAKSO



ROTI MANIS ISI PISANG COKLAT



PISANG AROMA COKLAT



KLEPON PELANGI



BOLU KUKUS GULA JAWA



PIE SUSU



BOLU KUKUS

DOKUMENTASI GAMBAR

OUTLET JAJANAN PASAR DI PASAR BANTENGAN



OUTLET IBU RUBINEM (SNACK RIZQI)



OUTLET MANALAGI SNACK



DOKUMENTASI GAMBAR
PENATAAN PRODUK OUTLET SNACK RISQI



DOKUMENTASI GAMBAR
PENATAAN PRODUK DI OUTLET MANALAGI SNACK



DOKUMENTASI GAMBAR
PENATAAN PRODUK DI OUTLET SNACK ARIFFIN





KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
FAKULTAS TEKNIK



Alamat : Kampus Karangmalang, Yogyakarta, 55281
Telp. (0274) 586168 pos. 276.289.292 (0274) 586734 Fax. (0274) 586734
website : <http://ft.uny.ac.id> e-mail: ft@uny.ac.id ; teknik@uny.ac.id

Nomor : 2943/H34/PL/2015

03 Desember 2015

Lamp. :

Hal : Ijin Penelitian

Yth.

1. Gubernur DIY c.q. Biro Administrasi Pembangunan Setda DIY
2. Gubernur Provinsi DIY c.q. Ka. Bappeda Provinsi DIY
3. Bupati Kabupaten Bantul c.q. Kepala Badan Pelayanan Terpadu Kabupaten Bantul
4. Kepala Dinas Pendidikan, Pemuda, dan Olahraga Provinsi DIY
5. Kepala Dinas Pendidikan, Pemuda, dan Olahraga Kabupaten Bantul
6. Kepala Desa Wonocatur (Pasar Bantengan)

Dalam rangka pelaksanaan Tugas Akhir Skripsi kami mohon dengan hormat bantuan Saudara memberikan ijin untuk melaksanakan penelitian dengan judul Profil Usaha Jajanan Pasar dan Aspek Jenis Produk, Keterlibatan Tenaga Kerja, dan Pendapatan di Pasar Bantengan Wonocatur Kecamatan Banguntapan Kabupaten Bantul, bagi Mahasiswa Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta tersebut di bawah ini:

No.	Nama	NIM	Jurusan	Lokasi
1	Bastiana Salendra Putri	11511244011	Pend. Teknik Boga - S1	Desa Wonocatur (Pasar Bantengan)

Dosen Pembimbing/Dosen Pengampu :

Nama : Dr. Kokom Komariah, M.Pd.

NIP : 19600808 198403 2 002

Adapun pelaksanaan penelitian dilakukan mulai Bulan Desember 2015 s/d Januari 2016.

Demikian permohonan ini, atas bantuan dan kerjasama yang baik selama ini, kami mengucapkan terima kasih.



Wakil Dekan I

Dr. Sunaryo Soenarto

NIP. 19580630 198601 1 001

Tembusan :
Ketua Jurusan



SURAT KETERANGAN/IZIN

Nomor : 070 / Reg / 4581 / S1 / 2015

Menunjuk Surat : Dari : Sekretariat Daerah DIY Nomor : 070/REG/328/12/2015
Tanggal : 17 Desember 2015 Perihal : Ijin Penelitian

Mengingat

- Peraturan Daerah Nomor 17 Tahun 2007 tentang Pembentukan Organisasi Lembaga Teknis Daerah Di Lingkungan Pemerintah Kabupaten Bantul sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Daerah Kabupaten Bantul Nomor 16 Tahun 2009 tentang Perubahan Atas Peraturan Daerah Nomor 17 Tahun 2007 tentang Pembentukan Organisasi Lembaga Teknis Daerah Di Lingkungan Pemerintah Kabupaten Bantul;
- Peraturan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 18 Tahun 2009 tentang Pedoman Pelayanan Perijinan, Rekomendasi Pelaksanaan Survei, Penelitian, Pengembangan, Pengkajian, dan Studi Lapangan di Daerah Istimewa Yogyakarta;
- Peraturan Bupati Bantul Nomor 17 Tahun 2011 tentang Ijin Kuliah Kerja Nyata (KKN) dan Praktek Lapangan (PL) Perguruan Tinggi di Kabupaten Bantul.

Diizinkan kepada

Nama : **BASTIANA SALENDRA PUTRI**
P. T / Alamat : Fakultas Teknik, Pendidikan Teknik Boga, Universitas Negeri Yogyakarta
NIP/NIM/No. KTP : 11511244011
Nomor Telp./HP : 085646021997
Tema/Judul Kegiatan : **PROFIL PENGUSAHA JAJANAN PASAR DILIHAT DARI ASPEK JENIS PRODUK, KETERLIBATAN TENAGA KERJA DAN PENDAPATAN DI PASAR BANTENGAN WONOCATUR, BANGUNTAPAN BANTUL**
Lokasi : Desa Wonocatur Pasar Bantengan, Banguntapan Bantul
Waktu : 21 Desember 2015 s/d 17 Maret 2016

Dengan ketentuan sebagai berikut :

- Dalam melaksanakan kegiatan tersebut harus selalu berkoordinasi (menyampaikan maksud dan tujuan) dengan institusi Pemerintah Desa setempat serta dinas atau instansi terkait untuk mendapatkan petunjuk seperlunya;
- Wajib menjaga ketertiban dan mematuhi peraturan perundangan yang berlaku;
- Izin hanya digunakan untuk kegiatan sesuai izin yang diberikan;
- Pemegang izin wajib melaporkan pelaksanaan kegiatan bentuk *softcopy* (CD) dan *hardcopy* kepada Pemerintah Kabupaten Bantul c.q Bappeda Kabupaten Bantul setelah selesai melaksanakan kegiatan;
- Izin dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila tidak memenuhi ketentuan tersebut di atas;
- Memenuhi ketentuan, etika dan norma yang berlaku di lokasi kegiatan; dan
- Izin ini tidak boleh disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu ketertiban umum dan kestabilan pemerintah.

Dikeluarkan di : B a n t u l
Pada tanggal : 21 Desember 2015

Kepala,
Kepala Bidang Data Penelitian dan
Pengembangan, U.6. Kasubbid. DSP


Ir. Edi Purwanto, M.Eng
NIP. 196407101997031004

Tembusan disampaikan kepada Yth.

- Bupati Kab. Bantul (sebagai laporan)
- Kantor Kesatuan Bangsa dan Politik Kab. Bantul
- Ka. Kantor Pengelolaan Pasar
- Ka. UPT Pasar Bantengan Wonocatur Banguntapan
- Dekan Fakultas Teknik, Pendidikan Teknik Boga, Universitas Negeri Yogyakarta (UNY)
- Yang Bersangkutan (Pemohon)



PEMERINTAH DAERAH DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
SEKRETARIAT DAERAH
Kompleks Keparthan, Danurejan, Telepon (0274) 562811 - 562814 (Hunting)
YOGYAKARTA 55213

SURAT KETERANGAN / IJIN
070/REG/VI/326/12/2015

Membaca Surat : **WAKIL DEKAN I FAKULTAS TEKNIK** Nomor : **2943/H34/PL/2015**
Tanggal : **3 DESEMBER 2015** Perihal : **IJIN PENELITIAN/RISET**

- Mengingat :
1. Peraturan Pemerintah Nomor 41 Tahun 2006, tentang Perizinan bagi Perguruan Tinggi Asing, Lembaga Penelitian dan Pengembangan Asing, Badan Usaha Asing dan Orang Asing dalam melakukan Kegiatan Penelitian dan Pengembangan di Indonesia;
 2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2011, tentang Pedoman Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Kementerian Dalam Negeri dan Pemerintah Daerah;
 3. Peraturan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 37 Tahun 2008, tentang Rincian Tugas dan Fungsi Satuan Organisasi di Lingkungan Sekretariat Daerah dan Sekretariat Dewan Perwakilan Rakyat Daerah;
 4. Peraturan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 18 Tahun 2009 tentang Pedoman Pelayanan Perizinan, Rekomendasi Pelaksanaan Survei, Penelitian, Pendataan, Pengembangan, Pengkajian, dan Studi Lapangan di Daerah Istimewa Yogyakarta.

DIJUJURKAN untuk melakukan kegiatan survei/penelitian/pendataan/pengembangan/pengkajian/studi lapangan kepada:

Nama : **BASTIANA SALENDRA PUTRI** NIP/NIM : **11511244011**
Alamat : **FAKULTAS TEKNIK, PENDIDIKAN TEKNIK BOGA, UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA**
Judul : **PROFIL PENGUSAHA JAJANAN PASAR DIPASAR BANTENGAN WONOCATUR**
Kecamatan **BANGUNTAPAN BANTUL**
Lokasi :
Waktu : **17 DESEMBER 2015 s/d 17 MARET 2016**

Dengan Ketentuan

1. Menyerahkan surat keterangan/ijin survei/penelitian/pendataan/pengembangan/pengkajian/studi lapangan *) dari Pemerintah Daerah DIY kepada Bupati/Walikota melalui institusi yang berwenang mengeluarkan ijin dimaksud;
2. Menyerahkan soft copy hasil penelitiannya baik kepada Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta melalui Biro Administrasi Pembangunan Setda DIY dalam compact disk (CD) maupun mengunggah (upload) melalui website adbang.jogjapro.go.id dan menunjukkan cetakan asli yang sudah diartikn dan dibubuhi cap institusi;
3. Ijin ini hanya dipergunakan untuk keperluan ilmiah, dan pemegang ijin wajib menaati ketentuan yang berlaku di lokasi kegiatan;
4. Ijin penelitian dapat diperpanjang maksimal 2 (dua) kali dengan menunjukkan surat ini kembali sebelum berakhir waktunya setelah mengajukan perpanjangan melalui website adbang.jogjapro.go.id;
5. Ijin yang diberikan dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila pemegang ijin ini tidak memenuhi ketentuan yang berlaku.

Dikeluarkan di Yogyakarta
Pada tanggal **17 DESEMBER 2015**

A.n Sekretaris Daerah
Asisten Perekonomian dan Pembangunan
Ub.
Kepala Biro Administrasi Pembangunan



Des. Puji Astuti, M.Si
NIP. 19590525 198503 2 006

Tembusan :

1. GUBERNUR DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA (SEBAGAI LAPORAN)
2. BUPATI BANTUL C.Q BAPPEDA BANTUL
3. WAKIL DEKAN I FAKULTAS TEKNIK, UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
4. YANG BERSANGKUTAN