

**EFISIENSI EKONOMI PENGGUNAAN FAKTOR PRODUKSI  
PADA UMKM RITEL MAHASISWA  
DI LABORATORIUM KEWIRAUSAHAAN  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta  
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan guna Memperoleh  
Gelar Sarjana Pendidikan



Oleh:

**RATNAWATI FATIMAH**  
14804241030

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI  
JURUSAN PENDIDIKAN EKONOMI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA  
2018**

**EFISIENSI EKONOMI PENGGUNAAN FAKTOR PRODUKSI  
PADA UMKM RITEL MAHASISWA  
DI LABORATORIUM KEWIRAUSAHAAN  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA**

SKRIPSI

Oleh:

**Ratnawati Fatimah**

**NIM. 14804241030**

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk diajukan dan dipertahankan di  
depan Tim Penguji Tugas Akhir Skripsi Jurusan Pendidikan Ekonomi, Fakultas  
Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta.

Yogyakarta, 15 Oktober 2018  
Dosen Pembimbing



Dr. Endang Mulyani, M.Si.  
NIP. 19600331 198403 2 001

## HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir Skripsi

### EFISIENSI EKONOMI PENGGUNAAN FAKTOR PRODUKSI PADA UMKM RITEL MAHASISWA DI LABORATORIUM KEWIRAUSAHAAN UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

Oleh:

**Ratnawati Fatimah**

**NIM. 14804241030**

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir Skripsi Jurusan Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta pada 22 Oktober 2018 dan dinyatakan Lulus.

#### DEWAN PENGUJI

Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Ngadiyono, M.Pd	Ketua Penguji		25 / Oktober 2018
Dr. Endang Mulyani, M.Si.	Sekretaris		25 / Oktober 2018
Tejo Nurseto, M.Pd.	Penguji Utama		25 / Oktober 2018

Yogyakarta, 26 Oktober 2018

Fakultas Ekonomi  
Universitas Negeri Yogyakarta  
Dekan



Dr. Drs. Sugiharsono, M.Si

NIP. 19550328 198303 1 002

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ratnawati Fatimah  
NIM : 14804241030  
Program Studi : Pendidikan Ekonomi  
Judul Tugas Akhir : Efisiensi Ekonomi Penggunaan Faktor Produksi Pada  
Umkm Ritel Mahasiswa Di Laboratorium Kewirausahaan  
Universitas Negeri Yogyakarta

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

Yogyakarta, 15 Oktober 2018

Penulis,

A green 3000 Rupiah stamp with the Garuda Pancasila emblem and the text 'METERAI KEPOLISIAN' and 'Rp 3000'. The stamp number is 'AFF340146581'. A handwritten signature is written over the stamp.

Ratnawati Fatimah

NIM. 14804241030

## **MOTTO**

“Barang siapa yang bersungguh sungguh, sesungguhnya kesungguhan tersebut untuk kebaikan dirinya sendiri.”

(Qs. Al-Ankabut: 6).

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan, sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari sesuatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain), dan hanya kepada Tuhanmulah engkau berharap.”

(Qs. Al-Insyirah: 5-8).

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai kesanggupannya.”

(Qs. Al-Baqarah: 286).

“Life is like riding a bicycle. To keep your balance, you must keep moving.”

(Albert Einstein).

“Be what you want to be not what others want to see”

(Penulis).

## **PERSEMBAHAN**

Dengan memanjatkan Puji Syukur Kehadirat Allah SWT, Skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Ibu Patemah dan Bapak Iswandi, terimakasih atas segala doa, kasih sayang dan dukungan. I love you to the moon and back.
2. Mas Roby Ahmadi, terimakasih atas dukungan dan doanya sehingga adik bungsumu ini bisa Sarjana. Semoga Allah selalu melimpahkan kesehatan dan rejeki halal padamu.
3. Bayu Rahmadi, terimakasih atas segala usaha untuk membantu terselesaikannya tugas akhir skripsi ini. And finally, I got it!

**EFISIENSI EKONOMI PENGGUNAAN FAKTOR PRODUKSI  
PADA UMKM RITEL MAHASISWA  
DI LABORATORIUM KEWIRAUSAHAAN  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA**

**Oleh:**

**Ratnawati Fatimah  
14804241030**

**ABSTRAK**

Keberadaan Laboratorium Kewirausahaan UNY mempunyai berbagai sarana dan prasarana dengan nilai yang cukup besar, sehingga harus dimanfaatkan dengan baik. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: 1) Efisiensi penggunaan faktor produksi UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan UNY, 2) faktor-faktor penghambat yang dihadapi UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan UNY.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif. Populasi seluruh UMKM ritel mahasiswa yang ada di Lab KWU UNY ada sebanyak 22 UMKM. Sampel ditetapkan sebanyak 16 UMKM ritel mahasiswa secara *purposive*. Pengumpulan data dilakukan dengan: Wawancara, dan dokumentasi. Data dianalisis dengan analisis efisiensi menggunakan metode DEA (*Data Envelopment Analysis*) dengan program *MaxDEA7 Basic* UMKM dikelompokkan menjadi 3 kelompok/*cluster*

Hasil dari penelitian ini adalah: 1) Kluster UMKM ritel mahasiswa produksi (non makanan) ada satu UMKM (17%) yang sudah efisien dan lima UMKM (83%) belum efisien, kluster UMKM ritel mahasiswa produksi (makanan) ada dua UMKM (67%) yang sudah efisien dan satu UMKM (33%) belum efisien, kluster UMKM ritel mahasiswa *reseller* ada empat UMKM (57%) yang sudah efisien dan ada tiga UMKM (43%) yang belum efisien, 2) faktor penghambat yang paling banyak dirasakan oleh UMKM ritel mahasiswa adalah modal (56%), selain itu juga ada promosi (50%), tenaga kerja (37,5%), waktu (25%) dan lokasi (12,5%).

**Kata Kunci:** *Efisiensi Ekonomi, UMKM, Laboratorium kewirausahaan*

**ECONOMIC EFFICIENCY OF USE OF PRODUCTION FACTORS  
IN THE GENERAL RETAIL CITY  
IN LABORATORY ENTREPRENEURSHIP  
STATE UNIVERSITY OF YOGYAKARTA**

**Written by:**

**Ratnawati Fatimah  
14804241030**

**ABSTRACT**

The existence of the UNY Entrepreneurship Laboratory has various facilities and infrastructure with a large enough value, so it must be used properly. This study aims to determine: 1) Efficiency of the use of production factors by students retail UMKM at UNY Entrepreneurship Laboratory, 2) inhibiting factors faced by retail UMKM students at UNY Entrepreneurship Laboratory.

This research is quantitative descriptive. There are as many as 22 retail UMKM students in UNY's KWU Lab. The sample was determined by 16 student retail UMKM purposively. Data collection is done by: Interviews, and documentation. Data were analyzed by efficiency analysis using the DEA (Data Envelopment Analysis) method with the MaxDEA7 Basic UMKM program grouped into 3 groups / clusters

The results of this study are: 1) student retail UMKM cluster production (non-food) there is one UMKM (17%) that has been efficient and five UMKM (83%) not yet efficient, student production (food) retail UMKM clusters have two efficient UMKM (67%) and one UMKM (33%) not yet efficient, student retail UMKM cluster resellers have four efficient UMKM (57%) and there are three UMKM (43%) that are not efficient, 2) the most inhibiting factor felt by student retail UMKM was capital (56%), besides that there were also promotions (50%), labor (37.5%), time (25%) and location (12.5%).

**Keywords:** *Economic Efficiency, UMKM, Entrepreneurship Laboratory*

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta karunia-Nya, sehingga tugas akhir skripsi dengan judul “Efisiensi Ekonomi Penggunaan Faktor Produksi pada UMKM Ritel Mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan Universitas Negeri Yogyakarta” dapat terselesaikan.

Terselesainya penyusunan tugas akhir skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, untuk itu pada kesempatan ini disampaikan ucapan terimakasih sebesar-besarnya kepada yang terhormat:

1. Rektor Universitas Negeri Yogyakarta yang telah memberikan kesempatan untuk menempuh Pendidikan di Universitas Negeri Yogyakarta.
2. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta yang telah mengijinkan saya menggunakan fasilitas selama kuliah.
3. Tejo Nurseto, M, Pd selaku Ketua Jurusan Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta sekaligus sebagai dosen narasumber skripsi saya yang telah memberikan masukan dan pengarahan selama penyusunan Tugas Akhir Skripsi ini.
4. Dr. Endang Mulyani, M.Si., selaku Dosen Pembimbing Akademik sekaligus selaku dosen pembimbing skripsi saya yang telah memberikan ilmu, arahan, bimbingan, masukan, serta motivasi.
5. Seluruh dosen Pendidikan Ekonomi UNY yang telah memberikan ilmu selama perkuliahan.
6. Bayu Rahmadi, terimakasih atas segala usaha untuk membantu terselesainya tugas akhir skripsi ini.

7. Tika M, Tika D, Putri Jombang, Atika, Deylla, Irma, Mety dan Puput terimakasih atas kebersamaannya selama ini.
8. HIMA Pendidikan Ekonomi UNY 2016, Al Fatih 2016, KKN B 136 terimakasih atas kebersamaannya selama ini.
9. Semua pihak yang telah membantu dan memberikan dukungan sehingga tugas akhir skripsi ini dapat terselesaikan.

Semoga kebaikan semua pihak dicatat sebagai amalan oleh Allah SWT dan diberikan kemudahan dalam setiap urusannya. Penulis telah berusaha seoptimal mungkin dalam penyusunan skripsi ini, namun jika masih terdapat kekurangan, mohon saran dan kritik guna memperbaiki skripsi ini. Semoga hasil penelitian ini bermanfaat dan dapat dijadikan referensi penelitian bagi peneliti selanjutnya.

Yogyakarta, 15 Oktober 2018

Penulis,



Ratnawati Fatimah

NIM. 14804241030

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah .....	5
C. Pembatasan Masalah .....	6
D. Rumusan Masalah .....	6
E. Tujuan Penelitian .....	7
F. Manfaat Penelitian .....	7
1. Manfaat Teoritis .....	7
2. Manfaat Praktis .....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>9</b>
A. Kajian Teori .....	9
1. UMKM.....	9
2. Ritel.....	12
3. Produksi .....	15
4. Efisiensi.....	20
5. Laboratorium Kewirausahaan UNY .....	29
B. Penelitian yang Relevan .....	32
C. Kerangka Berpikir.....	35
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>36</b>
A. Jenis Penelitian.....	36
B. Jenis Data .....	36
C. Tempat dan Waktu Penelitian .....	37
D. Populasi dan Sampel Penelitian .....	37
E. Definisi Operasional .....	38
F. Teknik Pengumpulan Data.....	39
G. Teknik Analisis Data.....	40
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>42</b>
A. Hasil Penelitian .....	42
B. Pembahasan.....	65
C. Keterbatasan Penelitian.....	80
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>81</b>

A. Kesimpulan .....	81
B. Saran .....	82
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>84</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>87</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.	Kriteria UMKM .....	12
Tabel 2.	Sampel Penelitian.....	38
Tabel 3.	UMKM Ritel Mahasiswa (Produksi Non Makanan) .....	47
Tabel 4.	UMKM Ritel Mahasiswa (Produksi Makanan) .....	47
Tabel 5.	UMKM Ritel Mahasiswa ( <i>Reseller</i> ) .....	48
Tabel 6.	Karakteristik Responden .....	48
Tabel 7.	Penempatan UMKM Ritel Mahasiswa .....	50
Tabel 8.	Rata-rata Variabel Masing-masing Kluster Tahun 2017 .....	53
Tabel 9.	Skor Efisiensi UMKM Ritel Mahasiswa Produksi (Non Makanan) Menggunakan <i>Data Envelopment Analysis</i> Tahun 2017 dengan Asumsi CRS .....	56
Tabel 10.	<i>Benchmark</i> dan Skor <i>Lambda</i> Bagi DMU Inefisiensi UMKM Ritel Mahasiswa (Non Makanan) .....	58
Tabel 11.	Skor Efisiensi UMKM Ritel Mahasiswa Produksi (Makanan) Menggunakan <i>Data Envelopment Analysis</i> Tahun 2017 dengan Asumsi CRS .....	59
Tabel 12.	<i>Benchmark</i> dan Skor <i>Lambda</i> Bagi DMU Inefisiensi UMKM Ritel Mahasiswa (Makanan) .....	60
Tabel 13.	Skor Efisiensi UMKM Ritel Mahasiswa <i>Reseller</i> Menggunakan <i>Data Envelopment Analysis</i> Tahun 2017 dengan Asumsi CRS .....	61
Tabel 14.	<i>Benchmark</i> dan Skor <i>Lambda</i> Bagi DMU Inefisiensi UMKM Ritel Mahasiswa <i>Reseller</i> .....	62
Tabel 15.	Faktor Penghambat UMKM Ritel Mahasiswa.....	64
Tabel 16.	Variabel Input dan Output UMKM Ritel Mahasiswa Produksi (Non Makanan).....	68
Tabel 17.	Variabel Input dan Output UMKM Ritel Mahasiswa Produksi (Makanan).....	73
Tabel 18.	Variabel Input dan Output UMKM Ritel Mahasiswa Produksi <i>Reseller</i> .....	75

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Jalur Distribusi Barang Dagangan.....	13
Gambar 2. Kurva Efisiensi dengan Orientasi Input .....	23
Gambar 3. Kurva Orientasi dengan Orientasi Output .....	24
Gambar 4. Kerangka Pemikiran Teoritis .....	35
Gambar 5. <i>Pie Chart</i> Faktor Penghambat UMKM Ritel Mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan UNY.....	65

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Profil Pemilik UMKM Ritel Mahasiswa .....	89
Lampiran 2. Surat Ijin Penelitian dari Fakultas Ekonomi.....	91
Lampiran 3. Validitas Instrumen Penelitian.....	93
Lampiran 4. Denah Laboratorium Kewirausahaan UNY Lantai 2 & 4 ...	100
Lampiran 5. Data Omset UMKM Ritel Mahasiswa Tahun 2017 .....	103
Lampiran 6. Data Aktual UMKM Ritel Mahasiswa .....	105
Lampiran 7. Hasil DEA UMKM Ritel Mahasiswa Produksi (Non Makanan).....	107
Lampiran 8. Hasil DEA UMKM Ritel Mahasiswa <i>Reseller</i> .....	108
Lampiran 9. Hasil DEA UMKM Ritel Mahasiswa Produksi (Makanan)	109
Lampiran 10. Dokumentasi Wawancara .....	111

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan yang sangat vital di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara berkembang seperti Indonesia tetapi juga di negara-negara maju. Di Indonesia peranan UMKM selain berperan dalam pertumbuhan pembangunan ekonomi, UMKM juga memiliki peranan sangat penting dalam mengatasi pengangguran. Tumbuhnya usaha mikro menjadikannya sebagai sumber pertumbuhan kesempatan kerja dan pendapatan. Dengan banyak menyerap tenaga kerja berarti UMKM juga punya peran strategis dalam upaya pemerintah memerangi masalah pengangguran.

UMKM merupakan masalah yang sangat menarik untuk dikaji secara ilmiah, karena Usaha Mikro, Kecil dan Menengah merupakan sebagian dari tata perekonomian masyarakat Indonesia. UMKM menjadi perhatian pemerintah karena berkaitan dengan pembangunan ekonomi masyarakat. UMKM merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam mewujudkan proses pemerataan. Pentingnya sektor UMKM di Indonesia dapat diketahui dengan analisis makro yang memiliki peran strategis yaitu pengurangan pengangguran dan peningkatan pendapatan nasional. Hal ini sesuai dengan UU No 20 Tahun 2008 Bab III Pasal V tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang berbunyi:

“Meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan”

Oleh karena itu, sektor UMKM memiliki peran yang besar, karena sektor UMKM adalah sektor usaha yang bersifat *labour force*. Pada tahun 2009 sektor UMKM dapat menyerap tenaga kerja sebesar 99,45% dari jumlah angkatan kerja atau besarnya jumlah unit usaha yang terlibat sekitar 99,84% dari seluruh unit usaha yang ada. Data menunjukkan bahwa perkembangan pada tahun 2012-2013 sektor UMKM dapat menyerap tenaga kerja sebesar 6.486.573 orang, sedangkan usaha besar hanya menyerap tenaga kerja sebesar 386.517 orang (Kementrian Koperasi dan UMKM RI tahun 2013).

Meskipun UMKM telah menunjukkan peranannya dalam perekonomian nasional maupun daerah, namun UMKM masih menghadapi berbagai hambatan dan kendala, baik yang bersifat internal maupun eksternal. Kendala dan kesulitan yang dihadapi UMKM yaitu keterbatasan modal usaha, keterbatasan sumber daya, keterbatasan teknologi, keterbatasan bahan baku dan kesulitan pemasaran (Tulus Tambunan: 2009). Menurut pengamat ekonomi dari Institut Pengembangan Ekonomi dan Keuangan (Indef) Imaduddin Abdullah ada sekitar 50 persen dari total UMKM kekurangan modal (jurnalasia.com: 2015). Mayoritas UMKM menggunakan modal pribadi yang jumlahnya terbatas. Kesulitan dalam modal mengakibatkan UMKM kesulitan dalam meningkatkan kapasitas usahanya dan mengembangkan produk-produk yang mampu bersaing. UMKM masih menghadapi tekanan biaya dalam membangun usahanya.

Melihat fenomena tersebut, UMKM sangat perlu untuk dijadikan sebagai bagian program pemerintah. Usaha pemerintah dalam mengencarkan jumlah UMKM di Indonesia sudah dilakukan melalui beberapa lini, termasuk melalui bidang pendidikan. Solusi yang dapat dilakukan untuk memaksimalkan kuantitas dan kualitas UMKM dengan membudayakan kewirausahaan di masyarakat Indonesia melalui pembelajaran. Reorientasi pendidikan di negeri ini yang semula berorientasi pembelajaran *knowledge* menjadi pembelajaran *skill* merupakan satu bentuk kebijakan yang tepat. Proses perubahan ini dilakukan untuk menjawab tuntutan masyarakat atas lulusan pendidikan yang dianggap belum siap menjalani kehidupan.

Universitas Negeri Yogyakarta (UNY) sebagai institusi pendidikan, sangat peduli terhadap pendidikan kewirausahaan yang terus melahirkan UMKM baru. Tidak hanya menjadikan kewirausahaan sebagai mata kuliah wajib bagi mahasiswanya, namun UNY juga membangun Laboratorium Kewirausahaan (LAB KWU). Laboratorium kewirausahaan merupakan fasilitas bagi mahasiswa dan dosen untuk mengembangkan kompetensi wirausaha. Proses pembelajaran kewirausahaan meliputi kegiatan mengembangkan spirit/jiwa dan karakter wirausaha, memotivasi untuk berprestasi, pengetahuan mengenai hakikat kewirausahaan, etika bisnis dan tanggungjawab sosial, manajemen produksi, keuangan, pemasaran dan SDM, peluang usaha, *business plan*, dan pada akhirnya mahasiswa diminta melakukan praktik dan mampu berwirausaha secara mandiri.

Laboratorium kewirausahaan atau sering disebut LAB KWU sudah menampung UMKM yang terus bertambah dari tahun ke tahun. UMKM yang

dinaungi oleh LAB KWU berasal dari mahasiswa, alumni, dosen UNY ataupun masyarakat sekitar. Sampai dengan bulan Januari 2018, jumlah UMKM yang ada di LAB KWU sebanyak 50 UMKM (hasil wawancara dengan Pengelola Lab KWU UNY). Di dalam LAB KWU terdapat berbagai macam usaha ritel yang terdiri dari usaha non makanan, makanan/*food* dan jasa. Ritel sendiri berarti eceran atau perdagangan eceran. Berman dan Evans (1992) dalam Asep ST Sujana (2005) mendefinisikan kata retail sebagai:

*“those business activities involved in the sale of goods and services to consumers for their personal, family, or household use”* atau keseluruhan aktivitas bisnis yang menyangkut penjualan barang dan jasa kepada konsumen untuk digunakan oleh mereka sendiri, keluarga, atau rumah tangganya.

Laboratorium UNY bukan hanya sebagai tempat untuk belajar wirausaha bagi warga UNY, namun juga sebagai tempat usaha bagi masyarakat. Gedung ini dibangun dengan biaya 50 milyar rupiah. Nilai ini harus diimbangi dengan pemanfaatan yang baik. Oleh karena itu kajian tentang efisiensi pemanfaatan input atau faktor produksi dalam usaha UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan UNY menjadi sangat penting. Hal ini dikarenakan pokok dari aktivitas usaha adalah mengelola sumber daya alam, bahan baku, tenaga kerja, maupun modal (input) untuk mendapatkan produk akhir (output). Oleh karena itu setiap wirausaha harus melakukan efisiensi usaha agar mendapatkan hasil yang maksimal dengan pengorbanan tertentu.

Jika kita lihat saat ini ada beberapa stand di LAB KWU yang jarang membuka usahanya bahkan ada beberapa diantaranya telah menutup usahanya. Di sanapun masih terdapat beberapa tempat/*space* yang kosong khususnya di sisi sebelah timur

baik dilantai 2 maupun lantai 4. Hal ini dikarenakan usaha yang mereka jalani tidak berjalan dengan baik dan hasil/output yang mereka dapatkan tidak sebanding dengan apa yang telah mereka keluarkan untuk menjalankan usahanya. Bahkan pada saat ini, banyak *space* yang justru ditawarkan kepada masyarakat luas untuk menempati stand kosong di dalam Laboratorium Kewirausahaan. Hal ini membuat fungsi laboratorium yang awalnya sebagai tempat latihan berwirausaha mahasiswa berubah. Dalam menjalankan usaha ritel di LAB KWU khususnya mahasiswa UNY, pastinya dihadapkan oleh beberapa faktor yaitu faktor penghambat. Faktor tersebut tentunya berbeda-beda bagi setiap UMKM. Hal ini juga perlu dilakukan penelitian untuk mengetahui faktor penghambat apa saja yang mereka hadapi dalam menjalankan usahanya.

Penelitian ini bertujuan mengetahui tingkat efisiensi ekonomi penggunaan faktor produksi yang digunakan UMKM di Laboratorium Kewirausahaan UNY. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk mengangkat judul penelitian “Efisiensi Ekonomi Penggunaan Faktor Produksi pada UMKM Ritel Mahasiswa Di Laboratorium Kewirausahaan Universitas Negeri Yogyakarta”. Penelitian ini menggunakan metode DEA (*Data Envelopment Analysis*).

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, dapat diidentifikasi beberapa masalah dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. UMKM menjadi alternatif dalam mengurangi pengangguran, namun UMKM masih menghadapi hambatan/kendala dalam membangun usahanya.

2. Usaha pemerintah dalam mengencarkan jumlah UMKM sudah dimulai dari beberapa lini, termasuk melalui bidang pendidikan, namun belum diketahui tingkat efisiensi dari input dan outputnya.
3. Masih ada beberapa tempat/*space* kosong di Laboratorium Kewirausahaan yang belum di manfaatkan untuk membuka usaha.
4. Belum diketahui tingkat efisiensi ekonomi penggunaan input atau faktor produksi dalam menghasilkan output pada UMKM ritel mahasiswa yang ada di Laboratorium Kewirausahaan UNY.
5. Adanya factor-faktor penghambat seperti modal, promosi, lokasi, tenaga kerja, dan pembagian waktu dalam menjalankan kuliah yang dihadapi setiap UMKM ritel mahasiswa UNY khususnya non makanan di Laboratorium Kewirausahaan.

### **C. Batasan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah tersebut, maka perlu adanya batasan masalah yang akan menjadi ruang lingkup dalam penelitian. Penelitian ini dibatasi pada kurangnya efisien dalam penggunaan faktor produksi atau input pada UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan UNY, serta untuk mencari tahu faktor penghambat UMKM ritel mahasiswa dalam menjalankan usahanya di Laboratorium UNY.

### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang, identifikasi masalah, dan batasan masalah yang telah diuraikan di atas, maka dalam penelitian ini dapat ditentukan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana tingkat efisiensi ekonomi penggunaan input atau faktor produksi dalam menghasilkan output UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan UNY?
2. Apa faktor-faktor penghambat UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium UNY dalam menjalankan usahanya?

#### **E. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Tingkat efisiensi ekonomi penggunaan input atau faktor produksi UMKM ritel di Laboratorium Kewirausahaan UNY.
2. Faktor-faktor penghambat UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan UNY.

#### **F. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik manfaat teoritis maupun manfaat praktis. Adapun manfaat penelitian itu adalah sebagai berikut:

##### 1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan ilmu pengetahuan dan tambahan wawasan khususnya dalam penggunaan faktor produksi yang efisien.

##### 2. Manfaat Praktis

###### a. Bagi UMKM

Dari hasil penelitian ini dengan mengetahui efisiensi faktor produksi yang digunakan dapat mengambil langkah perbaikan dalam penggunaan faktor produksi.

b. Bagi Pengambil Kebijakan

Hasil penelitian ini akan menjadi *feed back* dalam mengupayakan pengembangan Laboratorium Kewirausahaan UNY ke depan untuk mewujudkan fungsi lab sebagai wahana pembentukan kompetensi lulusan dan sebagai *income generating* nya UNY.

c. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai salah satu wahana bagi mahasiswa dalam menerapkan ilmu selama menjalani kuliah. Selain itu, penelitian ini bermanfaat untuk memperluas pengetahuan dan wawasan baru sebagai bekal masa depan yang lebih baik.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Kajian Teori**

Suatu penelitian ilmiah memerlukan landasan teori yang kuat sebagai dasar yang mendukung peneliti untuk menuju lapangan. Teori yang digunakan sebagai landasan akan mengarahkan alur berfikir pada proses penelitian yang kemudian akan diuji dalam penelitian. Maka dari itu teori mengenai UMKM sangat dibutuhkan dalam penelitian ini.

#### **1. UMKM**

##### **a. Pengertian UMKM**

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. UMKM memiliki proporsi sebesar 99,99% dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia atau sebanyak 56,54 juta unit. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan. UMKM juga tidak berpengaruh terhadap krisis. Ketika krisis menerpa pada periode tahun 1997-1998, hanya UMKM yang mampu berdiri kokoh. Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 pengertian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah:

- 1) Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU Nomor 20 Tahun 2008.

- 2) Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah.
- 3) Usaha menengah yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan dan/atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan/cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha kecil atau besar yang memenuhi kriteria tertentu.

b. Asas dan Tujuan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Pasal 2 Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 menentukan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah berasaskan:

- 1) Asas kekeluargaan adalah asas yang melandasi upaya pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah sebagai bagian dari perekonomian nasional yang diselenggarakan berdasar atas demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, keseimbangan kemajuan, dan kesatuan ekonomi nasional untuk kesejahteraan seluruh rakyat Indonesia.
- 2) Asas demokrasi ekonomi adalah pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah diselenggarakan sebagai kesatuan dari pembangunan perekonomian nasional untuk mewujudkan kemakmuran rakyat.

- 3) Asas kebersamaan adalah asas yang mendorong peran seluruh Usaha Mikro, Kecil dan Mikro dan dunia usaha secara bersama-sama dalam kegiatannya untuk mewujudkan kesejahteraan rakyat.
- 4) Asas efisiensi berkeadilan adalah asas yang mendasari pelaksanaan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dengan mengedepankan efisiensi berkeadilan dalam usaha untuk mewujudkan iklim usaha yang adil, kondusif dan berdaya saing.
- 5) Asas keberlanjutan adalah asas yang secara terencana mengupayakan berjalannya proses pembangunan melalui pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang dilakukan secara berkesinambungan sehingga terbentuk perekonomian yang tangguh dan mandiri.
- 6) Asas berwawasan lingkungan adalah asas pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang dilakukan dengan tetap memperhatikan dan mengutamakan perlindungan dan pemeliharaan lingkungan hidup.
- 7) Asas kemandirian adalah asas pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang dilakukan dengan tetap menjaga dan mengedepankan potensi, kemampuan, dan kemandirian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- 8) Asas keseimbangan adalah asas pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang berupaya menjaga keseimbangan kemajuan ekonomi wilayah dalam kesatuan ekonomi nasional.
- 9) Asas kesatuan ekonomi adalah asas pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang merupakan bagian dari pembangunan kesatuan ekonomi nasional.

Pasal 3 Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah mengatakan “Usaha Mikro, Kecil dan Menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan”.

c. Kriteria UMKM

Untuk kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menurut UU Nomor 20 Tahun 2008 digolongkan berdasarkan jumlah asset dan omset yang dimiliki oleh sebuah usaha.

Tabel 1. Kriteria UMKM

No	Usaha	Kriteria Asset	Kriteria Omset
1.	Usaha Mikro	Maks. 50 Juta	Maks. 300 Juta
2.	Usaha Kecil	>50 Juta-500 Juta	>300 Juta-2,5 Miliar
3.	Usaha Menengah	>500 Juta-10 Miliar	>2,5 Miliar-50 Miliar

Sumber: Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008

Dari paparan di atas istilah UMKM sudah sering kita dengar dalam kehidupan sehari-hari. UMKM merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.

## 2. Ritel

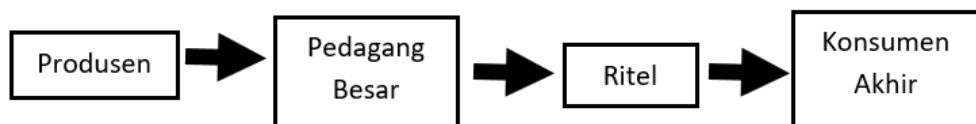
a. Pengertian Ritel

Kata ritel berasal dari bahasa Prancis, *retellier*, yang berarti memotong atau memecah sesuatu. Menurut Christian F Guswai (2011:18) usaha ritel atau eceran (*retailing*) dapat dipahami sebagai semua kegiatan yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa secara langsung kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi dan bukan penggunaan bisnis. Ritel juga merupakan perangkat dari aktivitas-aktivitas bisnis yang melakukan penambahan nilai terhadap produk-

produk dan layanan penjualan kepada para konsumen untuk penggunaan atau konsumsi perseorangan maupun keluarga. Sering kali orang beranggapan bahwa ritel hanya berarti menjual produk-produk di toko. Tetapi, ritel juga melibatkan layanan jasa, seperti jasa layanan antar (*delivery service*) ke rumah-rumah.

Kegiatan yang dilakukan dalam bisnis ritel adalah menjual berbagai produk, jasa atau keduanya kepada konsumen untuk keperluan konsumsi pribadi maupun bersama. Para peritel berupaya memuaskan kebutuhan konsumen dengan mencari kesesuaian antara barang-barang yang dimilikinya dengan harga, tempat, dan waktu yang diinginkan pelanggan. Ritel juga menyediakan pasar bagi para produsen untuk menjual produk-produk mereka. Dengan demikian ritel adalah kegiatan terakhir dalam jalur distribusi yang menghubungkan produsen dengan konsumen. Jalur distribusi adalah sekumpulan atau beberapa perusahaan yang memudahkan penjualan kepada konsumen sebagai tujuan akhir (Rully Indrawan dan Poppy Yaniawati, 2014:24).

Produsen menjual produk-produknya kepada peritel kecil maupun peritel besar (*wholesaler*). Peritel besar juga kerap disebut sebagai grosir atau pedagang partai besar. Hal ini akan membentuk suatu jalur distribusi, antara produsen ke konsumen akhir seperti terlihat dibawah ini:



Gambar 1. Jalur Distribusi Barang Dagangan

## b. Fungsi Ritel

Ritel mempunyai beberapa fungsi penting yang dapat meningkatkan nilai produk dan jasa yang dijual kepada konsumen dan memudahkan distribusi produk-produk tersebut bagi perusahaan yang memproduksinya. Menurut Rully Indrawan dan Poppy Yaniawati (2014:27) fungsi tersebut adalah:

### 1) Menyediakan berbagai jenis produk dan jasa.

Konsumen selalu mempunyai pilihan sendiri terhadap berbagai jenis produk dan jasa. Untuk itu, dalam fungsinya sebagai peritel, mereka berusaha menyediakan beraneka ragam produk dan jasa yang dibutuhkan konsumen.

### 2) Memecah.

Memecah (*breaking bulk*) di sini berarti memecah beberapa ukuran produk menjadi lebih kecil, yang akhirnya menguntungkan produsen dan konsumen. Jika produsen memproduksi barang dan jasa dalam ukuran besar, maka harga barang atau jasa tersebut menjadi tinggi. Sementara konsumen juga membutuhkan barang atau jasa tersebut dalam ukuran lebih kecil dan harga yang lebih rendah. Kemudian peritel menawarkan produk tersebut dalam jumlah kecil yang disesuaikan dengan pola konsumsi para konsumen secara individual dan rumah tangga.

### 3) Penyimpan persediaan

Peritel juga dapat berposisi sebagai perusahaan yang menyimpan persediaan dengan ukuran lebih kecil. Dalam hal ini pelanggan akan diuntungkan karena terdapat jaminan ketersediaan barang atau jasa yang disimpan peritel. Fungsi utama peritel adalah mempertahankan persediaan yang sudah ada, sehingga

produk akan selalu tersedia ketika konsumen menginginkannya.

4) Penyedia jasa

Adanya ritel konsumen akan mendapat kemudahan dalam mengkonsumsi produk-produk yang dihasilkan produsen. Selain itu, ritel juga dapat mengantar produk kepada konsumen.

5) Meningkatkan nilai produk dan jasa

Dengan adanya beberapa jenis barang atau jasa, maka untuk suatu aktivitas pelanggan mungkin memerlukan beberapa barang. Pelanggan membutuhkan ritel karena tidak semua barang dijual dalam keadaan lengkap. Sebagai contoh, pemutar CD (*CD Player*) mungkin dibeli ditoko ritel alat elektronik, sementara baterai *remote control*-nya dibeli di supermarket. Pembelian salah satu barang ritel tersebut akan menambah nilai barang tersebut terhadap kebutuhan konsumen.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa ritel adalah salah satu cara pemasaran produk meliputi semua aktivitas yang melibatkan penjualan barang secara langsung ke konsumen akhir untuk penggunaan pribadi dan bukan bisnis.

### 3. Produksi

a. Pengertian Produksi

Menurut Suherman Rosyidi (2011:33) produksi adalah pembuatan suatu barang. Dalam ilmu ekonomi Richard Ruggles mengatakan bahwa produksi adalah:

*In broader terms any process that creates value or adds to already existing goods in production!*

Secara lebih luas, setiap proses yang menciptakan nilai atau memperbesar nilai suatu barang adalah produksi!

Produksi merupakan hasil akhir dari proses atau aktivitas ekonomi dengan memanfaatkan beberapa masukan atau input. Pengertian ini dapat dipahami bahwa kegiatan produksi adalah kombinasi berbagai input atau masukan untuk menghasilkan output. Seperti dalam pembuatan nikel maupun pemberian pelajaran, pembuatan bola lampu maupun penerjemahan buku, semuanya adalah contoh-contoh untuk produksi, yakni produksi barang dan jasa. Hubungan teknis antara input dan output merupakan fungsi produksi. Akan tetapi, produksi tidak akan dapat dilakukan kalau tidak ada bahan-bahan yang memungkinkan dilakukannya produksi itu sendiri. Untuk bisa melakukan produksi, orang memerlukan tenaga manusia, sumber-sumber alam, dan modal dalam segala bentuknya.

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa produksi merupakan suatu kegiatan yang dikerjakan untuk menambah nilai guna suatu benda atau menciptakan benda baru sehingga lebih bermanfaat dalam memenuhi kebutuhan.

#### b. Fungsi Produksi

Fungsi produksi adalah suatu persamaan yang menunjukkan jumlah maksimum output yang dihasilkan dengan kombinasi input tertentu (Joesron, Tati Suharti dan M. Fathorrazi, 2012:56). Fungsi produksi menetapkan bahwa suatu perusahaan tidak bisa mencapai suatu output yang lebih tinggi tanpa menggunakan input yang lebih banyak, dan suatu perusahaan tidak bias menggunakan lebih sedikit input tanpa mengurangi tingkat outputnya.

Menurut Boediono (2015:51) hubungan antara jumlah output ( $Q$ ) dengan jumlah input yang digunakan dapat digambarkan dengan persamaan berikut:

$$Q = f(X_1, X_2, X_3, \dots, X_n)$$

Keterangan:

$Q$  = Tingkat produksi (output)

$X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$  = Berbagai input yang digunakan.

Maksud dari persamaan di atas adalah output berupa jumlah produksi sangat dipengaruhi oleh input berupa faktor-faktor produksi misalnya jumlah modal, jumlah tenaga kerja, dan biaya. Pada intinya fungsi produksi menjelaskan hubungan antara input dengan output, hal ini digambarkan pada tingkat mana sumber-sumber produksi ditransformasikan menjadi hasil produksi. Suatu asumsi dasar mengenai sifat dan fungsi produksi yaitu suatu fungsi produksi dimana suatu produsen tunduk pada hukum yang disebut dengan *The Law of Diminishing Return*. Hukum ini mengatakan bahwa apabila faktor produksi yang bersifat variabel ditambah secara terus menerus maka pada mulanya akan bertambah output total yang dihasilkan, akan tetapi setelah mencapai tingkat output tertentu maka produksi tambahan justru akan semakin berkurang dan pada akhirnya mencapai nilai negatif (Sadono Sukirno: 2015: 82).

### c. Faktor-Faktor Produksi

Faktor produksi dalam suatu proses produksi dapat diklasifikasikan menjadi dua macam, yaitu faktor produksi tetap dan faktor produksi variabel. Faktor produksi tetap adalah jumlah faktor produksi yang digunakan dalam proses produksi dimana faktor tersebut tidak dapat diubah secara cepat bila keadaan pasar menghendaki perubahan output. Pada umumnya untuk menyederhanakan analisis beberapa faktor produksi yang dianggap tetap misalnya, tanah, gedung dan mesin.

Faktor produksi variabel adalah faktor produksi yang jumlahnya dapat diubah-ubah dalam waktu relatif singkat sesuai dengan jumlah output yang dihasilkan dalam Ari Sudarman (1984:225).

Produksi tidak akan dapat dilakukan kalau tidak ada bahan-bahan yang memungkinkan dilakukannya proses produksi itu sendiri. Untuk bisa melakukan produksi, orang memerlukan tenaga kerja manusia, sumber-sumber alam, modal dan segala bentuk lainnya, seperti skill atau kecakapan. Semua unsur itu disebut faktor-faktor produksi (*faktor of production*), Suherman Rosyidi (2011:51). Faktor-faktor produksi yang baru saja disebutkan terdiri atas:

1) Faktor Produksi Alam atau Tanah

Hal yang dimaksud dengan istilah *land* atau tanah di sini bukanlah sekedar tanah untuk ditanami atau untuk ditinggali saja, tetapi termasuk di dalamnya segala sumber daya alam atau sering disebut dengan *natural resources*. Istilah tanah maksudnya adalah segala sesuatu yang bisa menjadi faktor produksi dan berasal atau tersedia di alam ini tanpa usaha manusia, yang antara lain meliputi:

- a) Tenaga penumbuh yang ada di dalam tanah, baik untuk pertanian, perikanan, maupun pertambangan.
- b) Tenaga air, baik untuk pengairan, pegaraman, maupun pelayaran.
- c) Ikan dan mineral.
- d) Tanah yang di atasnya didirikan bangunan. Ukuran untuk luas tanah atau bangunan satuan yang biasanya sering digunakan adalah ha (hektar), a (are),  $km^2$  (kilometer persegi),  $m^2$  (meter persegi),  $mil^2$

(mil persegi) dan lain-lain (Gunawan, 2017:13).

e) *Living stock*, seperti ternak dan binatang-binatang lain yang bukan ternak, Suherman Rosyidi (2011:53).

## 2) Tenaga Kerja

Faktor produksi tenaga kerja, merupakan faktor produksi yang penting dan perlu diperhitungkan ketika proses produksi dalam jumlah yang cukup, Soekartawi (2003:25). Di dalam ilmu ekonomi, yang dimaksud dengan istilah tenaga kerja manusia atau (*labor*) bukanlah semata-mata kekuatan manusia untuk mencangkul, menggergaji, bertukang, dan segala fisik lainnya melainkan lebih luas lagi, yaitu *human resource* (sumber daya manusia). Pengertian dari *human resource* merupakan semua atribut atau kemampuan manusiawi yang dapat disumbangkan untuk memungkinkan dilakukannya proses produksi barang dan jasa, Suherman Rosyidi (2011:53).

## 3) Modal

Dalam kegiatan proses produksi, maka modal dibedakan menjadi dua macam, yaitu modal tetap dan modal tidak tetap. Modal tetap dapat didefinisikan sebagai biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang tidak habis dalam sekali proses produksi. Sedangkan modal tidak tetap adalah biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi dan habis dalam waktu satu kali proses produksi, Soekartawi (2003:22).

Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa dalam menghasilkan suatu benda tentunya membutuhkan faktor produksi. Faktor-faktor produksi yang dimaksud adalah sumber daya alam/tanah, tenaga kerja, dan modal.

#### **4. Efisiensi**

##### **a. Pengertian Efisiensi**

Efisiensi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah ketepatan cara (usaha, kerja) dalam menjalankan sesuatu dengan tidak membuang waktu, tenaga, dan biaya. Efisiensi adalah rasio antara output dengan input. Dalam Hani Handoko (2009:97) efisiensi dapat pula didefinisikan sebagai kemampuan organisasi untuk memaksimalkan output dengan menggunakan input tertentu atau menggunakan input secara minimal untuk menghasilkan output tertentu. Menurut Muharram (2005:17) perusahaan dapat disebut efisien apabila:

- 1) Menggunakan jumlah unit input yang lebih sedikit dibandingkan jumlah unit input yang dipergunakan oleh perusahaan lain dan menghasilkan jumlah output yang sama.
- 2) Menggunakan jumlah unit input yang sama, tetapi dapat menghasilkan jumlah output yang lebih besar.

Efisiensi sangat erat kaitannya dengan teori ekonomi produksi karena dalam produksi terdapat proses pengolahan input menjadi output. Dalam teori ekonomi berbagai jenis perusahaan dipandang sebagai unit-unit usaha yang mempunyai tujuan yang sama yaitu “mencapai keuntungan yang maksimum” untuk tujuan itu, mereka mengatur penggunaan faktor produksi dengan cara seefisien mungkin sehingga usaha mengoptimalkan keuntungan dapat dicapai dengan cara paling efisien menurut sudut pandang ekonomi dalam Sadono Sukirno (2015:68).

## b. Jenis Efisiensi

Dalam terminologi ilmu ekonomi, pengertian efisiensi digolongkan menjadi 3 jenis, yaitu efisiensi teknis, efisiensi harga (alokatif) dan efisiensi ekonomi.

### 1) Efisiensi Teknis

Efisiensi teknis yaitu efisiensi yang menghubungkan antara produksi yang sebenarnya dan produksi maksimum. Suatu penggunaan faktor produksi dikatakan efisien secara teknis (efisien teknis) kalau faktor produksi yang dipakai menghasilkan produksi yang maksimum. Efisiensi teknis akan tercapai bila pengusaha mampu mengalokasikan faktor produksi sedemikian rupa sehingga hasil yang tinggi dapat dicapai, Moehar Daniel (2002:131). Efisiensi teknis ini mencakup mengenai hubungan antara input dan output. Suatu penggunaan faktor produksi dikatakan efisien secara teknis kalau faktor produksi yang dipakai menghasilkan output yang maksimal.

UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan UNY, efisiensi teknis dipengaruhi oleh kuantitas penggunaan faktor-faktor produksi. Kombinasi dari luas ruang, upah tenaga kerja, peralatan, modal, dan bahan dapat mempengaruhi tingkat efisiensi teknis. Proporsi penggunaan masing-masing faktor produksi tersebut berbeda-beda pada setiap UMKM, sehingga masing-masing UMKM ritel mahasiswa memiliki tingkat efisiensi yang berbeda-beda. UMKM dapat dikatakan lebih efisien dari UMKM lain jika UMKM tersebut mampu menggunakan faktor-faktor produksi lebih sedikit atau sama dengan UMKM lain, namun dapat menghasilkan output yang sama bahkan lebih tinggi dari UMKM lainnya.

## 2) Efisiensi Harga (Alokatif)

Efisiensi harga (alokatif) berhubungan dengan keberhasilan pengusaha mencapai keuntungan maksimum, yaitu efisien yang dicapai dengan mengkondisikan nilai produk marginal dengan harga input ( $NPM_x = P_x$ ). Menurut Walter Nicholson (2002:42) bahwa efisiensi harga tercapai apabila perbandingan antara nilai produktivitas marginal masing-masing input ( $NPM_{xi}$ ) dengan harga inputnya ( $P_{xi}$ ) sama dengan 1.

## 3) Efisiensi Ekonomi

Menurut Soekarwati (2001:157) efisiensi ekonomi tercapai jika efisiensi teknik dan efisiensi harga (alokatif) tercapai. Efisiensi ekonomi merupakan hasil kali antara efisiensi teknis dengan efisiensi harga, sehingga efisiensi ekonomi dapat dinyatakan sebagai berikut:

$$EE = ET \times EH$$

Dimana:

EE = Efisiensi Ekonomi

ET = Efisiensi Teknis

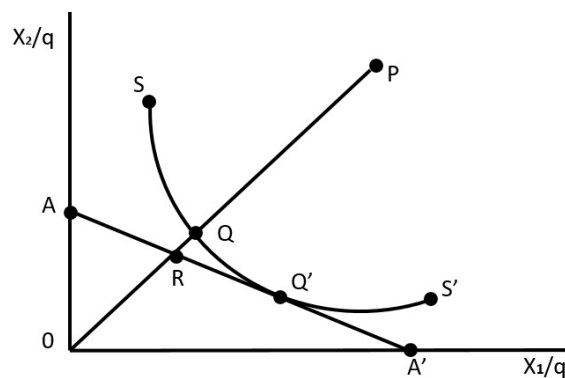
EH = Efisiensi Harga (alokatif)

### c. Cara Mengukur Efisiensi

Pengukuran efisiensi sangat diperlukan untuk menilai kinerja suatu lembaga, pengukuran efisiensi menurut Coelli (1996:105), dapat dilakukan melalui dua pendekatan yaitu:

### 1) *Input Oriented Measure*

Pengukuran berorientasi input adalah dengan cara menghitung berbagai input yang dapat dikurangi tanpa mengubah jumlah output yang dihasilkan. Dalam penjelasannya, Farrell memberikan contoh perusahaan yang memproduksi output  $Y$  dengan dua input yakni  $X_1$  dan  $X_2$  dengan asumsi *Constant Return to Scale* (CRS).



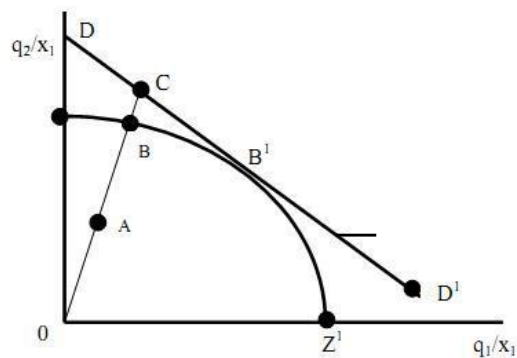
Gambar 2. Kurva Efisiensi dengan Orientasi Input

Garis  $OP$  menjelaskan kombinasi input yang digunakan oleh suatu perusahaan. Garis isocost  $AA'$  menggambarkan kombinasi input yang dapat digunakan oleh produsen dalam tingkat biaya yang sama (efisiensi alokatif), sedangkan garis *isoquant* yang ditunjukkan dengan kurva  $SS'$  menggambarkan kombinasi input untuk menghasilkan output yang sama (efisiensi teknis). Titik  $Q'$  menunjukkan tingkat efisien secara teknis dan alokatif. Titik  $P$  menunjukkan inefisiensi karena tidak berada pada kurva *isocost* dan *isoquant*. Titik  $R$  menunjukkan efisiensi alokatif dan  $Q$  efisiensi teknis.

### 2) *Output Oriented Measure*

Pengukuran dengan pendekatan orientasi output adalah dengan cara menghitung berbagai output yang dapat ditingkatkan tanpa mengubah jumlah input yang dihasilkan. Dalam penjelasannya, Farrell memberikan contoh perusahaan yang

memproduksi dua output yakni  $Q_1$  dan  $Q_2$  dengan sebuah input  $X$ . Asumsi yang digunakan adalah *Constant Return to Scale* (CRS), sehingga didapat kurva kemungkinan produksi atau *Production Possibility Curve* yang ditunjukkan dengan garis  $ZZ'$  yang merepresentasikan batas atas dari kemungkinan produksi. Di sini titik A menunjukkan inefisiensi secara teknis karena masih bisa mengoptimalkan output yang masih berada di bawah garis *Production Possibility Curve* ke titik B. Berikut Kurva Efisiensi dengan Orientasi Output:



Gambar 3. Kurva Efisiensi dengan Orientasi Output

Titik B yang berada pada *Production Possibility Curve* menunjukkan *technical efficiency*. Sedangkan titik C yang berada pada garis *isorevenue*  $DD'$  menunjukkan *technical efficiency*. Titik B' menunjukkan tingkat efisien secara teknis dan alokatif yang merupakan tingkatan paling ideal. Oleh karena itu didapat *Overall Revenue Efficiency* dengan memperhitungkan dua persamaan di atas.

Dari beberapa penjelasan mengenai efisiensi maka dapat disimpulkan bahwa efisiensi ekonomi adalah pemakaian sedikit mungkin sumber daya atau input untuk menghasilkan output tertentu. Jadi istilah ini merujuk pada biaya pengadaan kombinasi input tertentu untuk mendapatkan output tertentu.

Menurut Muharam (2005:39), pengukuran efisiensi dapat dilakukan dengan

tiga pendekatan, antara lain:

1) Pendekatan rasio

Pendekatan rasio dalam mengukur efisiensi dilakukan dengan menghitung perbandingan output dengan input yang digunakan. Pendekatan rasio akan dinilai memiliki efisiensi yang tinggi apabila dapat memproduksi jumlah output yang optimal dengan menggunakan input yang seminimal mungkin. Oleh karena itu pendekatan ini belum mampu menilai kinerja lembaga keuangan secara menyeluruh.

2) Pendekatan regresi

Pendekatan ini mengukur efisiensi menggunakan sebuah model dari tingkat output tertentu sebagai fungsi dari berbagai tingkat input tertentu. Dimana Y adalah output dan X adalah input. Penghitungan regresi ini tidak dapat mengakomodir jumlah variabel output yang banyak.

3) Pendekatan Frontier

Pendekatan frontier dalam mengukur efisiensi dibedakan menjadi dua jenis, yakni pendekatan frontier parametrik dan nonparametrik. Pendekatan parametrik diukur menggunakan tes statistik parametrik seperti *Stochastic Frontier Approach* (SFA) dan *Distribution Free Approach* (DFA), sedangkan pendekatan frontier nonparametrik diukur dengan menggunakan tes statistik nonparametrik yakni dengan menggunakan metode *Data Envelopment Analysis* (DEA). Tes parametrik merupakan tes yang modelnya mensyaratkan asumsi khusus tentang distribusi populasi harus normal, sedangkan tes statistik nonparametrik merupakan tes yang modelnya tidak mensyaratkan distribusi khusus pada distribusi data

(Coelli:1996:133). Sehingga untuk menganalisis pengukuran dengan variabel yang ada, penelitian ini menggunakan metode nonparametrik DEA.

Dalam penelitian ini akan menggunakan metode *Data Analysis Envelopment* (DEA). Metode DEA telah banyak digunakan dalam penelitian efisiensi dalam berbagai sektor ekonomi. DEA mengukur efisiensi relatif dari beberapa unit kerja yang dihasilkan oleh produsen yang terwujud dalam sebuah *Decision Making Units* (DMU). DMU merupakan sebuah kesatuan (*set*) operasi (unit kerja) yang akan dihitung efisiensi operasi relatifnya (Coelli, 1996:135). DEA tidak memerlukan suatu spesifikasi fungsi untuk *frontier* produksi serta menghindari asumsi distribusi dari inefisiensi, dapat digunakan untuk input dan output lebih dari satu (*multiple*), dapat mengidentifikasi kombinasi terbaik dari setiap unit pengambil keputusan (*decision making unit/ DMU*) atau perusahaan (Coelli, 1996:136). Metode DEA memungkinkan adanya DMU dengan nilai efisien 1 serta dapat melihat sumber inefisiensi dengan ukuran peningkatan potensial dari masing-masing input dan output (Ahmad Rifai, 2013:23).

Hasil dari perhitungan DEA akan memberikan informasi tentang *projected value*, *proportionate value*, dan *slack movement*. *Projection value* merupakan nilai input (output) yang seharusnya digunakan (dihasilkan) dalam operasi produksi agar DMU bisa beroperasi relatif efisien. Nilai ini diperoleh setelah kombinasi input-output yang dipergunakan oleh DMU tertentu diperbandingkan dengan kombinasi input-output *best practice* dalam observasi. *Proportionate movement* merupakan jumlah output yang dapat ditingkatkan dari total output semula tanpa menambah input. *Proportionate movement* menunjukkan jumlah input yang dapat dikurangi

dengan tetap menjaga tingkat output konstan. *Slack movement* adalah jumlah input yang dapat dikurangi (“diluarkan” *proportionate movement*) karena dalam pencapaian *projected value* masih terdapat kelebihan (*excess*) input) (Coelli, 1996:139).

Chen (2002:161) menyatakan nilai *projected value*, *projection movement* dan *slack movement* merupakan petunjuk (*guide*) bagi DMU inefisien untuk menentukan kombinasi input-output untuk proses produksi tahun berikutnya. Tujuannya adalah agar DMU tersebut bisa beroperasi relatif efisien pada tahun berikutnya.

Penerapan metode DEA diasumsikan dapat mengatasi keterbatasan yang dimiliki oleh regresi berganda atau rasio parsial. Keunggulan dan kelemahan metode DEA adalah (Suharyadi dan Purwanto, 2004:55):

a) Keunggulan DEA

- (1) Dapat menangani banyak input dan output
- (2) Tidak perlu asumsi hubungan fungsional antara variabel input dan output
- (3) Input dan output dapat memiliki satuan pengukuran yang berbeda. Sebagai contoh X1 dapat dalam unit dan X2 dapat dalam dollar tanpa apriori keduanya.
- (4) Sebagai tolok ukur untuk memperoleh efisiensi relatif yang berguna untuk membandingkan antara unit ekonomi yang sama.

b) Kelemahan DEA

- (1) Bersifat simple spesifik

- (2) Merupakan *extreme point technique*, kesalahan pengukuran dapat berakibat fatal
- (3) Uji hipotesis secara statistic atas hasil DEA sulit dilakukan
- (4) Bobot dan input yang dihasilkan oleh DEA tidak dapat ditafsirkan dalam nilai ekonomi.

Dari beberapa pemaparan di atas maka dapat disimpulkan bahwa DEA adalah relatif salah satu alat bantu evaluasi untuk meneliti kinerja dari suatu aktifitas dalam sebuah unit entitas. DEA merupakan sebuah teknik pemrograman matematis yang digunakan untuk mengevaluasi efisiensi ekonomi secara dari suatu kumpulan unit-unit pembuat keputusan (*Decision Making Unit/DMU*) dalam mengelola sumber daya (input) dengan jenis yang sama sehingga menghasilkan output dengan jenis yang sama pula.

## **5. Laboratorium Kewirausahaan UNY**

### **a. Pengertian Laboratorium**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia laboratorium adalah tempat atau kamar yang dilengkapi dengan peralatan untuk mengadakan percobaan (penyelidikan dan sebagainya). Laboratorium merupakan suatu sarana atau gedung yang dirancang khusus untuk melaksanakan pengukuran, penetapan, dan pengujian untuk keperluan penelitian ilmiah dan praktik pembelajaran.

Pengertian lain menurut Dwiyanto dan Rahayuningsih (2005:13), laboratorium ialah suatu tempat di mana dilakukan kegiatan kerja untuk menghasilkan sesuatu. Tempat ini dapat merupakan suatu ruangan tertutup, kamar, atau ruangan terbuka. Berdasarkan definisi tersebut, laboratorium adalah suatu

tempat yang digunakan untuk melakukan percobaan maupun pelatihan yang berhubungan dengan ilmu fisika, biologi, dan kimia atau bidang ilmu lainnya.

#### b. Laboratorium Kewirausahaan UNY

Penggunaan laboratorium untuk sarana pembelajaran di universitas mulai diperkenalkan pada pertengahan abad sembilan belas dalam rangka untuk mendukung meningkatnya jumlah mahasiswa yang mempelajari ilmu pengetahuan alam dan teknologi. Praktikum di laboratorium lebih efektif untuk memperoleh kemampuan pengamatan dan ketrampilan.

Laboratorium Kewirausahaan UNY merupakan gedung yang didirikan untuk memfasilitasi kegiatan wirausaha bagi mahasiswa UNY agar mereka dapat belajar untuk mengelola serta mengembangkan usaha yang mereka pilih. Tepat pada tanggal 22 Mei 2017, nama Laboratorium Kewirausahaan lebih dikenal dengan sebutan *Plaza UNY*, yang kini mulai banyak pengunjungnya. LAB KWU ini terdiri dari 4 lantai yang berisikan stand-stand baik umum maupun mahasiswa UNY. Dalam perkembangan selanjutnya, LAB KWU menasar target masyarakat umum, dengan segmen pasar warga internal UNY, warga sekitar UNY dan masyarakat Yogyakarta.

#### c. Visi, Misi, Tujuan, dan Sasaran Laboratorium KWU UNY

##### 1) Visi

Menjadi laboratorium kewirausahaan yang memadai sebagai wadah implementasi pembelajaran kewirausahaan di UNY dan komunitas wirausaha (*entrepreneur*) serta membantu *income generating* bagi UNY yang berlandaskan ketaqwaan, kemandirian, dan kecendekiaann.

## 2) Misi

- a) Menanamkan semangat dan meningkatkan ketrampilan berwirausaha mahasiswa berlandaskan ketaqwaan, kemandirian, dan kecendekiaan.
- b) Mewadahi mahasiswa yang telah memiliki usaha yang telah teruji dan memiliki produk yang layak jual.

## 3) Tujuan

- a) Menyediakan tempat usaha yang representatif bagi mahasiswa, alumni dan UMKM dari luar UNY.
- b) Menciptakan dan membangun *entrepreneurs* muda yang tangguh.
- c) Memfasilitasi usaha mahasiswa agar dapat berkembang dan mandiri.
- d) Melayani kegiatan praktikum kewirausahaan bagi para dosen dan mahasiswa UNY atau pihak luar untuk kegiatan akademik, penelitian, maupun pengabdian masyarakat.

## 4) Sasaran

- a) Kelompok Usaha Mahasiswa (KUM) perwakilan dari: Fakultas, PMW, PKM, dan UKM, yang sudah memiliki usaha yang jelas dan produk yang layak jual
- b) Kelompok usaha mahasiswa dalam pembelajaran mata kuliah kewirausahaan
- c) UMKM dari luar UNY

## d. Fungsi Laboratorium Kewirausahaan

Laboratorium kewirausahaan menyelenggarakan fungsi, sebagai:

### 1) Laboratorium

Sebagai laboratorium pembelajaran praktik mata kuliah kewirausahaan mahasiswa UNY, fungsi laboratorium kewirausahaan sebagai tempat praktik mata kuliah kewirausahaan pemanfaatan laboratorium kewirausahaan untuk praktik pembelajaran kewirausahaan tidak dipungut biaya. Mahasiswa UNY diluar kegiatan praktek juga diperkenankan memanfaatkan laboratorium kewirausahaan namun dikenakan *sharing* 7% dari omzet.

### 2) Klinik Konsultasi Bisnis

Laboratorium kewirausahaan sebagai klinik konsultasi bisnis dibentuk dengan tujuan menyediakan layanan konsultasi bagi dunia usaha, khususnya UMKM, sebagai perwujudan salah satu Tri Dharma Perguruan Tinggi, yaitu Pengabdian Kepada Masyarakat.

### 3) Penyewaan Aset untuk Tempat Usaha

Penyewaan *stand* atau selasar di laboratorium kewirausahaan sebagai wahana untuk membantu *income generating* UNY. Penyewaan tempat pada pihak luar UNY bisa disediakan untuk tempat usaha maupun tempat penyelenggaraan *event-event* tertentu. Misal untuk kepentingan gelar produk/pameran, perkantoran, dan tempat usaha lainnya.

Dari beberapa penjelasan mengenai laboratorium di atas maka dapat disimpulkan bahwa laboratorium yang dimaksud dalam penelitian ini adalah suatu tempat berupa ruangan yang digunakan mahasiswa UNY untuk melakukan kegiatan praktek, percobaan atau eksperimen mengenai usaha yang dijalkannya.

## **B. Penelitian yang Relevan**

Pengukuran efisiensi telah banyak dilakukan oleh peneliti untuk mengukur kinerja suatu unit kegiatan ekonomi (UKE). Penggunaan *Data Envelopment Analysis* (DEA) digunakan untuk mengukur efisiensi teknis suatu UKE yang menggunakan banyak variabel input dan menghasilkan variabel output. DEA digunakan pada sampel UKE yang bersifat *homogeneous* seperti rumah sakit, pusat kesehatan, lembaga pendidikan, instansi pemerintah, perusahaan asuransi, perbankan, dan UKE lainnya. Metode DEA juga digunakan untuk mengukur efisiensi teknis pada sektor UMKM dan kinerja wilayah. Penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya yang dapat menjadi pertimbangan penelitian ini antara lain:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Ristia Nur Hanifah (2013) dalam skripsi dengan judul “Efisiensi Penggunaan Faktor Produksi pada Industri Menengah, Kecil dan Rumah Tangga Mebel Di Kabupaten Blora dengan Menggunakan Metode DEA”. Variabel yang digunakan yaitu penerimaan atau output, modal, bahan baku, tenaga kerja dan peralatan. Efisiensi ekonomi dari industri menengah, kecil dan rumah tangga di Kabupaten Blora adalah 4,34, sehingga dapat dikatakan industri menengah, kecil dan rumah tangga di Kabupaten Blora belum efisien secara ekonomi. Untuk mencapai efisien secara keseluruhan perlu adanya penambahan input tertentu yang masih dimungkinkan untuk dikurangi sehingga diharapkan penggunaan input yang efisien ini akan menghasilkan jumlah produksi yang optimal.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Qomarudin (2011) dalam skripsi dengan judul “Analisis Efisiensi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Batik Di Desa Kauman

Kota Pekalongan dengan Metode *Data Envelopment Analysis (DEA)*”. Studi ini dilakukan dengan studi lapangan menggunakan data primer sebagai data utama yakni data yang diperoleh secara tidak langsung dari responden dengan instrument kuesioner. Data yang diperlukan mencakup banyaknya tenaga kerja, bahan baku, modal, dan banyaknya produksi yang dihasilkan dalam sebulan. Hasil penelitian dengan menggunakan DEA yaitu dari 35 responden dilihat dari efisiensi teknis menunjukkan sebanyak 12 pengusaha telah mencapai efisien dan sebanyak 23 pengusaha belum mencapai efisien. Sedangkan dari efisien revenue menunjukkan bahwa sebanyak 17 pengusaha telah mencapai efisien dan sebanyak 18 pengusaha belum mencapai efisien. Jika ditinjau secara umum masih masih banyak pengusaha yang belum sepenuhnya efisien. Walaupun demikian ada beberapa pengusaha yang hamper mencapai efisien. Sehingga perlu ditingkatkan agar mencapai efisien.

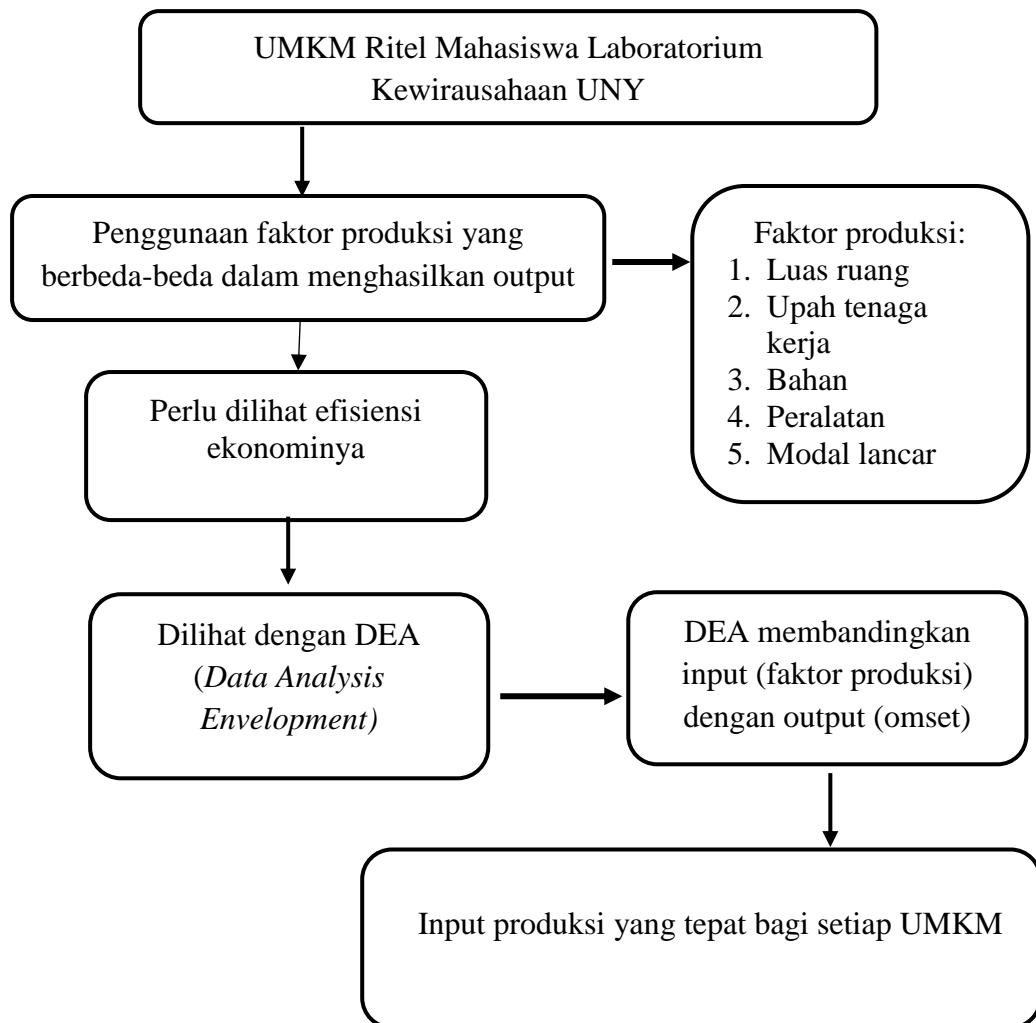
3. Penelitian yang dilakukan oleh Yanuar Arif (2010) dalam skripsi yang berjudul “Analisis Efisiensi Teknis, Alokatif Dan Ekonomi Usaha Tambak Bandeng Di Kabupaten Pati”. Hasil dari penelitian ini yaitu faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan produksi tambak bandeng adalah luas lahan tambak, biaya tenaga kerja, modal, peralatan yang digunakan. Hasil perhitungan dengan menggunakan DEA dari 88 responden, petani yang paling efisien secara ekonomi sebanyak 26 petani tambak bandeng sudah efisien sedangkan yang lain belum efisien. Secara ekonomi efisiensi produksi dalam usaha tambak bandeng belum optimal. Pencapaian efisiensi masih dimungkinkan dengan mengurangi

input yang digunakan dalam usaha tambak bandeng untuk meningkatkan keuntungan usaha tambak bandeng.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Amat Muhyidin (2010) yang berjudul “Analisis Efisiensi Penggunaan Faktor-faktor Produksi pada UMKM Ritel di Kecamatan Pekalongan Selatan”. Faktor produksi yang digunakan dalam penelitian yaitu modal, upah tenaga kerja, luas lokasi, bahan dan peralatan. Sampel yang digunakan sebanyak 38 responden yang dibagi menjadi 2 kluster yaitu produksi sendiri sebanyak 20 unit usaha dan produksi orang lain sebanyak 18 unit usaha. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kluster yang diproduksi orang lain lebih banyak mencapai efisiensi yaitu 78% dan yang belum efisien sebesar 22%, sedangkan kluster yang produksi sendiri yang mencapai efisien sebesar 55% dan yang belum efisien sebesar 45%.

### **C. Kerangka Berfikir**

Penggunaan faktor produksi (input) yang berbeda-beda menyebabkan perbedaan efisiensi ekonomi disetiap UMKM di Laboratorium Kewirausahaan. Oleh karena itu perlu dilihat efisiensi penggunaan faktor produksi menggunakan *Data Envelopment Analysis* (DEA). Sehingga didapatkan kerangka berfikir sebagai berikut:



Gambar 4. Kerangka Pemikiran Teoritis

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif dengan pendekatan *nonparametik Data Envelopment Analysis* (DEA). Subjek pada penelitian ini adalah pemilik UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan UNY, sedangkan objek penelitian ini adalah luas ruang, upah tenaga kerja, bahan, modal dan omset. Pemilihan subjek maupun objek ini didasarkan pada dua hal: 1) adanya kesamaan input dan output yang digunakan karena metode DEA mensyaratkan demikian, 2) keterbatasan data yang diperoleh penulis dimana masih terdapat beberapa stand yang enggan memberikan datanya usaha secara detail. Namun, hal ini tidaklah menjadi kendala, karena metode DEA mengukur efisiensi secara relatif atau *best practice* dari DMU-DMU yang dianalisis. Dalam hal ini tidak ada batasan minimal jumlah DMU yang harus dianalisis. Akan tetapi, biasanya lebih dari lima unit supaya terhindar dari *self identifier*.

#### **B. Jenis Data**

Adapun data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder sebagai berikut:

##### **1. Data Primer**

Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data pada pengumpul data. Data primer di dapatkan dari melakukan wawancara pada pemilik UMKM ritel mahasiswa UNY di Laboratorium Kewirausahaan.

## 2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian. Data sekunder diperoleh dari laporan omset bulanan dan laporan tahunan setiap UMKM periode 2017.

### **C. Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini memilih lokasi Laboratorium Kewirausahaan UNY di Jl. Affandi No.168, Caturtunggal, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta sebagai tempat penelitian. Hal ini didasarkan pertimbangan pertama, yaitu lokasi ini merupakan Laboratorium Kewirausahaan yang ada di Universitas Negeri Yogyakarta dan belum bisa ditemukan di perguruan tinggi lainnya yang berada di Yogyakarta. Pertimbangan selanjutnya dilihat dari segi biaya, waktu, dan tenaga yang dimiliki oleh peneliti, sehingga LAB KWU dirasa tepat untuk digunakan sebagai tempat penelitian. Penelitian dilaksanakan pada bulan Mei sampai bulan Juni 2018.

### **D. Populasi dan Sampel Penelitian**

Populasi dalam penelitian ini adalah UMKM ritel mahasiswa yang berada di LAB KWU UNY yang jumlahnya ada 22 stand. Dalam menentukan sampel peneliti menggunakan teknik *purposive*, dengan pertimbangan bahwa yang menjadi sampel adalah UMKM ritel non jasa milik mahasiswa UNY dengan sistem *omset sharing* yang sudah berusaha minimal 1 tahun atau sudah membuka usahanya selama tahun 2017.

Tabel 2. Sampel Penelitian

No	No Stand	Nama Stand	Produk	Fakultas
1.	2.18	Indobot/Kios Inovasi	Robot, Elektronika	FT
2.	2.01	Come on Jimmy	Fashion	FIK
3.	4.11	F – Style	Fashion, Taylor	FT
4.	2.02	Fee Gallery	Lukis Telenan	PPS
5.	2.10	Aysha Look	Fashion, Hijab	FMIPA
6.	2.08	Rain Bowl Store	Asesoris, Sketsa	FMIPA
7.	2.03	Al Jemari	Fashion, Hijab	FE
8.	2.19	EB Craft	Alat Olah Raga	FIK
9.	2.20	UNY Sport Shop	Asesoris, Kayu, Perak	FMIPA
10.	1.6D	Rest Store	Fashion, Hijab	FE
11.	1.2D	Rafanda Hijab	Fashion, Hijab	PPS
12.	1.5D	Finida Store & CF Beauty	Fashion, Hijab	FT & FE
13.	2.21	Guru Batik	Batik	PPS
14.	4.10	Choco Boom	Kuliner	FT
15.	4.02	Chisujogja	Kuliner	FBS
16.	4.06	Wakinem's Milk and Bar	Kuliner	FBS

Sumber: Data primer, diolah.

### E. Definisi Operasional

Dalam penelitian ini menggunakan faktor produksi sebagai variabel penelitian yaitu:

#### 1. Variabel Input

##### a. Luas Ruang

Besarnya ruangan yang digunakan untuk produksi diukur dengan satuan meter persegi.

##### b. Upah Tenaga kerja

Pengeluaran yang diberikan pada tenaga kerja yang digunakan dalam usaha di UMKM UNY Laboratorium Kewirausahaan selama satu tahun dalam satuan rupiah.

c. Modal Lancar

Modal lancar dalam penelitian ini adalah besarnya nilai dalam rupiah yang digunakan untuk membeli barang dagangan yang akan dijual kembali oleh UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan UNY selama satu tahun.

d. Bahan

Bahan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah semua bahan yang digunakan dalam menghasilkan output. Dalam penelitian ini bahan diukur dengan cara menjumlahkan hasil kali antara harga beli masing-masing bahan dan jumlah bahan yang digunakan dihitung dalam satu tahun dengan satuan rupiah.

e. Peralatan

Peralatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah segala benda yang digunakan untuk memperlancar proses usaha diukur dengan cara menjumlahkan seluruh nilai peralatan yang digunakan dengan satuan rupiah.

2. Variabel Output

Omset

Jumlah penjualan yang diperoleh dari setiap tenant UMKM. Pengukuran omset produksi dilakukan dengan mengalikan jumlah produk yang dihasilkan dengan harga jual per unitnya dengan satuan rupiah dalam satu tahun.

**F. Teknik Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

## 1. Wawancara

Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur terdiri dari serangkaian pertanyaan di mana pengumpul data langsung menanyakan sesuai dengan daftar pertanyaan. Dalam melakukan wawancara, pengumpul data telah menyiapkan instrument penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya telah disiapkan. Wawancara dilakukan untuk memperoleh data mengenai luas ruang usaha, upah tenaga kerja, modal lancar, nilai bahan dan nilai peralatan. Dengan wawancara terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama, dan peneliti mencatatnya.

## 2. Dokumentasi

Pengumpulan data melalui studi dokumentasi diartikan sebagai upaya untuk memperoleh data dan informasi berupa catatan tertulis/gambar yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Teknik ini digunakan untuk memperoleh data mengenai besarnya omset dalam satu tahun. Pentingnya studi dokumentasi antara lain membantu memahami fenomena, interpretasi, menyusun teori, dan validasi data.

## **G. Teknik Analisis Data**

Untuk mengukur efisiensi penggunaan faktor produksi (input) yang digunakan UMKM di Laboratorium Kewirausahaan UNY digunakan pendekatan *frontier nonparametrik*. Pendekatan *frontier nonparametrik* diukur dengan menggunakan tes statistik *nonparametrik* yakni dengan menggunakan metode *Data Envelopment Analysis* (DEA). Pada penelitian ini, dalam pengelolaan data berupa

variabel input dan output menjadi skor efisiensi menggunakan alat bantu berupa program komputer yaitu *MaxDEA 7 Basic*. Selain membantu untuk mengolah data menjadi skor-skor efisiensi, *MaxDEA7 Basic* juga memberikan informasi yang berguna dalam analisis skor efisiensi yang telah diperoleh, seperti potensi perbaikan bagi DMU (*Decision Making Unit*) dalam hal ini adalah UMKM yang belum efisien.

Setelah diperoleh skor efisiensi yang berasal dari program *MaxDEA7 Basic*, langkah selanjutnya adalah menganalisis skor efisiensi tersebut berdasarkan teori DEA. Pada *Data Envelopment Analysis* suatu DMU dikatakan efisien secara relatif, apabila skor efisiensi sama dengan 1 (100 %). Sebaliknya bila skor efisiensi kurang dari 1, maka DMU bersangkutan dianggap belum efisien (*inefisien*) relatif terhadap DMU lain. Hasil dari skor efisiensi tersebut dapat dilihat apakah perlu dilakukan perbaikan. Apabila suatu DMU memperoleh skor kurang dari 1, maka DMU tersebut dapat dikatakan belum efisien (*inefisien*) dan disarankan untuk dilakukan perbaikan. Potensi perbaikan bagi DMU yang belum efisien dapat diketahui melalui DMU *benchmark*-nya. Setelah skor efisiensi DMU diperoleh, selanjutnya DMU-DMU tersebut dikelompokkan kembali kedalam 3 (tiga) kelompok UMKM masing-masing yaitu:

1. UMKM Mahasiswa Ritel Produksi Non Makanan
2. UMKM Mahasiswa Ritel Produksi Makanan
3. UMKM Mahasiswa Ritel *Reseller*

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **1. Deskripsi Umum Laboratorium Kewirausahaan UNY**

Laboratorium Kewirausahaan dibangun di dekat kampus UNY tepatnya di jalan Jl. Affandi No. 168, Caturtunggal, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Tempat ini dipilih karena dekat dengan mahasiswa UNY dan masyarakat sebagai konsumen. Kedekatan dengan konsumen akan memudahkan pemasaran produk yang bersangkutan. Laboratorium Kewirausahaan terdiri dari 4 tingkatan lantai yang diantaranya lantai 1-2 berisikan stand-stand yang dikelola baik umum, mahasiswa ataupun lainnya sedangkan lantai 3 berisikan dengan Counter Bank-Bank. Stand-stand ini terdiri berbagai macam, yakni lantai 1 Stand dikelola oleh umum, sedangkan lantai 2 Stand banyak dikelola oleh Mahasiswa. Macam-macam Stand yang ada yakni seperti stand kosmetik, merchandise, buku, baju, hijab, ataupun lain sebagainya.

Mengingat banyaknya mahasiswa UNY yang mengambil mata kuliah kewirausahaan, maka hal tersebut memacu meningkatnya jumlah UMKM yang akan terus bertambah di Lab KWU. Karena pada dasarnya tempat ini dibangun sebagai fasilitas mahasiswa maupun dosen untuk mengembangkan potensi berwirausaha mereka. Kelangsungan UMKM di Laboratorium Kewirausahaan lebih ditentukan oleh kedekatan dan kemudahan konsumen untuk mengakses produk, daripada kedekatan bahan baku.

Untuk memfasilitasi mahasiswa dan dosen dalam mengembangkan dan mempertajam kemampuan berwirausaha, maka UNY perlu sarana laboratorium sebagai wadah untuk mengimplementasikan segala bentuk aktifitas wirausaha baik dalam level konsultasi, pembimbingan, maupun pendampingan terhadap para wirausaha muda yang tidak lain adalah mahasiswa sendiri atas bisnis atau wirausaha yang mereka dirikan. Sebagai langkah awal untuk mewujudkan peran tersebut, selain memberikan mata kuliah kewirausahaan, UNY di awal tahun 2016 mendirikan dan mengembangkan laboratorium kewirausahaan.

Berbagai macam aktivitas lain juga dilaksanakan melalui Laboratorium Kewirausahaan ini, diantaranya adalah pelatihan kewirausahaan, pembuatan proposal kewirausahaan ke Dirjen Dikti Kemenristekdikti. Kegiatan ini merupakan implementasi dari terintegrasinya kurikulum perkuliahan yang dilaksanakan di program studi.

Laboratorium kewirausahaan selain menjadi kebutuhan pokok untuk menunjang kompetensi lulusan UNY juga menjadi salah satu unit usaha yang pengelolanya menjadi tanggung jawab Badan Pengelolaan dan Pengembangan Usaha (BPPU) UNY. Hal ini sesuai dengan Peraturan Rektor Nomor 4 tahun 2012 tanggal 6 Februari 2012 tentang Tata Laksana Badan Pengelolaan dan Pengembangan Usaha. Sebagai Perguruan Tinggi BLU, selain mengandalkan pembiayaan dari pemerintah dan masyarakat, UNY harus mampu mengembangkan perolehan dana (*income generating*) untuk mendukung pembiayaan UNY dengan mengoptimalkan perolehan dana melalui berbagai usaha yang profesional.

Untuk mengoptimalkan pemanfaatan Laboratorium Kewirausahaan dalam rangka menunjang UNY sebagai PT- BLU, mulai 22 Mei 2017 Rektor UNY melakukan *launching* perubahan nama Laboratorium Kewirausahaan menjadi PLAZA UNY. Hal ini dilakukan bukan untuk menghilangkan fungsinya sebagai laboratorium kewirausahaan, justru sebaliknya dengan berubah nama menjadi PLAZA UNY, sebagai unit bisnis menjadi lebih menjual. Menjadi lebih banyak pengunjung baik dari kalangan internal UNY maupun dari umum luar UNY. Usaha mahasiswa menjadi lebih hidup dan berkembang. Adapun visi, misi, tujuan, sasaran serta fungsi Laboratorium Kewirausahaan Universitas Negeri Yogyakarta, yaitu:

a. Visi Laboratorium Kewirausahaan UNY

Menjadi laboratorium kewirausahaan yang memadai sebagai wadah implementasi pembelajaran kewirausahaan di UNY dan komunitas wirausaha (*entrepreneur*) serta membantu *income generating* bagi UNY yang berlandaskan ketaqwaan, kemandirian, dan kecendekiaan.

b. Misi Laboratorium KWU UNY

- 1) Menanamkan semangat dan meningkatkan keterampilan berwirausaha mahasiswa berlandaskan ketaqwaan, kemandirian, dan kecendekiaan.
- 2) Mewadahi mahasiswa yang telah memiliki usaha yang telah teruji dan memiliki produk yang layak jual.
- 3) Menciptakan hubungan/wadah kegiatan kewirausahaan antara mahasiswa, praktisi, dan masyarakat sebagai konsumen.

c. Tujuan Laboratorium KWU UNY

- 1) Menyediakan tempat usaha yang representatif bagi mahasiswa, alumni dan UMKM dari luar UNY.
- 2) Menciptakan dan membangun *entrepreneurs* muda yang tangguh.
- 3) Memfasilitasi usaha mahasiswa agar dapat berkembang dan mandiri.
- 4) Melayani kegiatan praktikum kewirausahaan bagi para dosen dan mahasiswa UNY atau pihak luar untuk kegiatan akademik, penelitian, maupun pengabdian masyarakat.

d. Sasaran Laboratorium KWU UNY

- 1) Kelompok Usaha Mahasiswa (KUM) perwakilan dari: Fakultas, PMW, PKM, dan UKM, yang sudah memiliki usaha yang jelas dan produk yang layak jual.
- 2) Kelompok usaha mahasiswa dalam pembelajaran mata kuliah kewirausahaan.
- 3) UMKM dari luar UNY.

e. Fungsi Laboratorium Kewirausahaan

Laboratorium kewirausahaan menyelenggarakan fungsi, sebagai:

1. Laboratorium

Sebagai laboratorium pembelajaran praktik matakuliah kewirausahaan mahasiswa UNY, fungsi laboratorium kewirausahaan sebagai tempat praktik matakuliah kewirausahaan. Pemanfaatan laboratorium kewirausahaan untuk praktik pembelajaran kewirausahaan tidak dipungut biaya.

## 2. Klinik Konsultasi Bisnis

Laboratorium kewirausahaan sebagai klinik konsultasi bisnis dibentuk dengan tujuan menyediakan layanan konsultasi bagi dunia usaha, khususnya UMKM, sebagai perwujudan salah satu Tri Dharma Perguruan Tinggi, yaitu Pengabdian Kepada Masyarakat.

## 3. Penyewaan Aset untuk Tempat Usaha

Penyewaan *stand* atau selasar di laboratorium kewirausahaan sebagai wahana untuk membantu *income generating* UNY. Penyewaan tempat pada pihak luar UNY bisa disediakan untuk tempat usaha maupun tempat penyelenggaraan *event-event* tertentu. Misal untuk kepentingan gelar produk/pameran, perkantoran, dan tempat usaha lainnya.

## 2. Pembagian Kluster

Dalam penyusunan penelitian ini peneliti menggunakan obyek penelitian berupa UMKM ritel mahasiswa yang berada di Laboratorium Kewirausahaan UNY. Jumlah UMKM yang dijadikan sampel adalah sebanyak 16 tenant. Penentuan sampel menggunakan metode *purposive sampling*, di sini peneliti menentukan sendiri sampel yang akan digunakan dengan beberapa pertimbangan yang telah ditentukan.

Terdapat berbagai jenis tenant UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan UNY, ada tenant yang memproduksi barang dagangannya sendiri yaitu makanan dan non makanan dan UMKM ritel mahasiswa yang *reseller*. Di dalam penelitian ini UMKM ritel mahasiswa di *klusterkan* menjadi 3 (tiga) yaitu:

1. UMKM Ritel Mahasiswa (Produksi Non Makanan)

UMKM ini memperoleh barang yang akan dijual dengan cara memproduksi sendiri barang dagangannya. Mereka mendapatkan bahan sendiri dan diproduksi menjadi barang dengan nilai jual yang lebih tinggi. UMKM ritel mahasiswa yang produksi sendiri (non makanan) terdiri dari:

Tabel 3. UMKM Ritel Mahasiswa (Produksi Non Makanan)

No	Nama UMKM	Jenis Produk
1.	Indoboot	Robot
2.	Come on Jimmy	Fashion
3.	F – Style	Fashion
4.	Fee Galery	Fashion
5.	Ashya Look	Fashion
6.	Rain Bowl Store	Fashion

Sumber: Data primer, diolah

2. UMKM Ritel Mahasiswa (Produksi Makanan)

UMKM ini bergerak dibidang kuliner dengan memproduksi sendiri makanan yang akan dijual. UMKM kuliner ini berada di lantai 4 Laboratorium Kewirausahaan UNY. UMKM ritel mahasiswa yang produksi sendiri (makanan) terdiri dari:

Tabel 4. UMKM Ritel Mahasiswa (Produksi Makanan)

No	Nama UMKM	Jenis Produk
1.	Choco Boom	Kuliner
2.	Chicksu Jogja	Kuliner
3.	Wakinem Milk And Bar	Kuliner

Sumber: Data primer, diolah

3. UMKM Ritel Mahasiswa (*Reseller*)

UMKM ini menjalankan usahanya dengan sistem *reseller* dengan menjual kembali barang dagangan yang telah dibeli di dalam Laboratorium

Kewirausahaan, jadi barang yang mereka dapatkan berasal dari orang lain.

UMKM ritel mahasiswa (*reseller*) terdiri dari:

Tabel 5. UMKM Ritel Mahasiswa (*Reseller*)

No	Nama UMKM	Jenis Produk
1.	Al-Jemari	Fashion
2.	EB Craft	Asesoris
3.	UNY Sport Shop	Olah Raga
4.	Rest Store	Fashion
5.	Rafanda Hijab	Fashion
6.	Finida Store & CF Beauty	Fashion
7.	Guru Batik	Batik

Sumber: Data primer, diolah

#### a. Gambaran Umum Responden Penelitian

Responden dalam penelitian ini sebanyak 16 orang mahasiswa yang memiliki usaha di Laboratorium Kewirausahaan UNY dengan sistem *omset sharing* non jasa. Adapun keadaan umum responden tersebut disajikan dalam tabel 4 sebagai berikut:

Tabel 6. Karakteristik Responden

Karakteristik	Jumlah	Persentase
Jenis Kelamin		
Laki-laki	9	56%
Perempuan	7	44%
Usia		
<15 tahun	0	0%
15 - 64 tahun	16	100%
> 64 tahun	0	0%
Pendidikan		
SMA/SMK	8	50%
D3/S1	6	37%
S2	2	13%

Sumber: Data primer, diolah

Berdasarkan tabel 7 di atas mahasiswa pengelola UMKM Ritel di Laboratorium Kewirausahaan berjenis kelamin laki-laki dengan persentase sebesar 56%, sedangkan mahasiswa pengelola UMKM Ritel di Laboratorium

Kewirausahaan yang berjenis kelamin perempuan memiliki persentase sebesar 44%. Hal ini menunjukkan bahwa pengelola UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan mayoritas berjenis kelamin laki-laki.

Apabila ditinjau dari usia, keseluruhan responden berada pada usia 15-64 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa keseluruhan mahasiswa pengelola UMKM ritel di Laboratorium Kewirausahaan berada pada golongan usia produktif. Golongan umur produktif merupakan suatu potensi karena mahasiswa yang termasuk dalam usia produktif memiliki semangat dan kreatif untuk mencari berbagai alternatif usaha.

Mayoritas pengelola UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan memiliki tingkat pendidikan SMA/SMK yaitu sebesar 50%. Untuk jenjang pendidikan D3/S1 sebesar 37% dan pengelola UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan paling sedikit adalah mahasiswa S2 yaitu sebesar 13%. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan mayoritas pengelola masih tergolong menengah. Namun pada kenyataannya responden yang tingkat pendidikannya SMA/SMK dikarenakan belum menyelesaikan pendidikan pada jenjang S1 dan masih menjalankan kuliah pada semester akhir. Tingkat pendidikan akan sangat menentukan kemampuan seseorang dalam memahami dan mengoptimalkan potensi yang dimiliki. Selain itu, tingkat pendidikan yang memadai akan mempengaruhi kreativitas seseorang untuk berkarya dan berinovasi dalam memenuhi kebutuhan.

## b. Lokasi Tenant

Laboratorium Kewirausahaan menyediakan tempat bagi UMKM ritel mahasiswa berupa ruangan dan selasar untuk menjalankan usaha. Berikut adalah daftar UMKM mahasiswa yang menempati ruangan maupun selasar:

Tabel 7. Penempatan UMKM Ritel Mahasiswa

No.	Nama UMKM	Ruangan	Selasar
1.	Indobot/Kios Inovasi	✓	
2.	Come on Jimmy	✓	
3.	F – Style	✓	
4.	Fee Gallery	✓	
5.	Aysha Look	✓	
6.	Rain Bowl Store	✓	
7.	Al Jemari	✓	
8.	EB Craft	✓	
9.	UNY Sport Shop	✓	
10.	Rest Store		✓
11.	Rafanda Hijab		✓
12.	Finida Store & CF Beauty		✓
13.	Guru Batik	✓	
14.	Choco Boom		✓
15.	Chisujogja	✓	
16.	Wakinem's Milk and Bar	✓	
Jumlah		12	4
Persentase		75%	25%

Sumber: Data primer, diolah

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa UMKM ritel mahasiswa sebanyak 12 (dua belas) tenant menempati ruangan dalam menjalankan usahanya dan 4 (empat) tenant menempati selasar dalam menjalankan usaha mereka.

## 3. Deskripsi Variabel Penelitian

### a. Variabel Input

Variabel input diukur menggunakan teknik wawancara yang dilakukan kepada 16 UMKM ritel mahasiswa. Variabel input yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1) Luas Ruang

Besarnya ruangan yang digunakan untuk produksi diukur dengan satuan meter persegi.

2) Upah Tenaga Kerja

Pengeluaran yang diberikan pada tenaga kerja yang digunakan dalam usaha di UMKM UNY Laboratorium Kewirausahaan selama satu tahun dalam satuan rupiah.

3) Modal Lancar

Modal lancar dalam penelitian ini adalah besarnya jumlah nilai dalam rupiah yang digunakan untuk membeli barang dagangan yang akan dijual kembali di Laboratorium Kewirausahaan UNY selama setahun.

4) Bahan

Bahan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah semua bahan yang digunakan dalam proses produksi. Dalam penelitian ini bahan diukur dengan cara menjumlahkan hasil kali antara harga beli masing-masing bahan dan jumlah masing-masing bahan tersebut yang dihitung dalam satu tahun dengan satuan rupiah.

5) Peralatan

Peralatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah segala benda yang digunakan untuk memperlancar proses produksi diukur dengan cara menjumlahkan seluruh nilai peralatan yang digunakan dengan satuan rupiah.

## **b. Variabel Output**

Variabel output diukur menggunakan data laporan keuangan tahun 2017 yang diperoleh dari pengelola Laboratorium Kewirausahaan UNY. Variabel output yang digunakan dalam penelitian ini adalah omset yang didapatkan selama tahun 2017.

Dalam penelitian ini tidak semua kluster menggunakan variabel yang ada. Untuk UMKM ritel mahasiswa kluster produksi non makanan dan makanan menggunakan semua variabel input kecuali modal lancar. Modal lancar hanya digunakan pada UMKM ritel mahasiswa kluster *reseller*, karena kluster *reseller* tidak membutuhkan bahan untuk produksi, melainkan membutuhkan modal lancar berupa uang untuk *me-restock* barang yang akan dijual kembali. Berikut adalah nilai rata-rata dari masing-masing variabel yang digunakan dalam penelitian:

Tabel 8. Rata-rata Variabel Masing-masing Kluster Tahun 2017

No	DMU	Rata-rata Variabel					
		LR	UTK	Bahan	Peralatan	ML	Omset
1	URMP (NM)	8,43 m	Rp 9.433.333	Rp 2.833.333	Rp 6.785.000	-	Rp 17.904.789
2	URMP (M)	10,6 m	Rp 18.800.000	Rp 1.933.333	Rp 12.533.333	-	Rp 76.174.222
3	URMR	9,46 m	Rp 13.028.571	-	Rp 3.550.286	Rp 3.285.714	Rp 29.779.524

Sumber: Data primer, diolah

Keterangan:

LR = Luas Ruang (dalam meter)

UTK = Upah Tenaga Kerja (dalam rupiah)

ML = Modal Lancar (dalam rupiah)

Dari tabel 8 dapat diketahui bahwa rata-rata variabel yang digunakan oleh 6 UMKM ritel mahasiswa kluster produksi (non makanan) untuk luas ruang; 8,43 m, upah tenaga kerja; Rp 9.433.333, bahan; Rp 2.833.333, peralatan; Rp 6.785.000 dan omset; Rp 17.904.789. Rata-rata variabel yang digunakan oleh 3 UMKM ritel mahasiswa kluster produksi (makanan) untuk luas ruang; 10,6 m, upah tenaga kerja; Rp 18.800.000, bahan; Rp 1.933.333, peralatan; Rp 12.533.333 dan omset; Rp 76.174.222. Rata-rata variabel yang digunakan oleh 7 UMKM ritel mahasiswa kluster *reseller* untuk luas ruang; 9,46 m, upah tenaga kerja; Rp 13.028.571, peralatan; Rp 3.550.286, modal lancar; Rp 3.285.714 dan omset; Rp 29.779.524.

Dari tabel di atas menunjukkan UMKM ritel mahasiswa kluster produksi (makanan) memperoleh rata-rata tertinggi untuk luas ruang karena mayoritas dari mereka membutuhkan peralatan yang lebih banyak dibandingkan UMKM ritel mahasiswa kluster produksi lainnya. Upah tenaga kerja yang diberikan UMKM ritel mahasiswa kluster produksi (makanan) juga lebih besar, karena pekerjaan yang dilakukan lebih banyak dibandingkan dengan kluster lainnya, diantaranya yaitu memasak, mengantarkan makanan, dan mencuci peralatan, sehingga membutuhkan tenaga kerja lebih banyak dari UMKM lainnya. Variabel bahan hanya digunakan oleh UMKM ritel mahasiswa kluster produksi. Dari data di atas UMKM ritel mahasiswa kluster produksi (makanan) memperoleh rata-rata tertinggi untuk peralatan. Hal ini dikarenakan UMKM ritel mahasiswa produksi (makanan) banyak menggunakan alat elektronik maupun alat masak seperti, kompor, *blender*, kulkas, tremos dan lain sebagainya yang nilainya lebih

tinggi. Rata-rata omset yang di dapatkan UMKM ritel mahasiswa kluster produksi (makanan) juga lebih tinggi karena setiap hari UMKM ini lebih cepat menjual barang dagangannya dibandingkan dengan URMP (NM) dan URMR. Banyak mahasiswa UNY dari berbagai fakultas yang mencari sarapan atau makan siang ke Laboratorium Kewirausahaan UNY. Tempatnya yang berada di lantai 4 juga nyaman untuk berkumpul dengan teman-teman.

#### **4. Pengukuran Menggunakan *Data Envelopment Analysis* (DEA)**

##### **a. Hasil Efisiensi Ekonomi Menggunakan DEA**

Efisiensi ekonomi pada UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan UNY diukur menggunakan *Data Envelopment Analysis* (DEA). Analisis DEA dapat dilakukan menggunakan seluruh output dan input, dimana data input yang digunakan adalah luas ruang, upah tenaga kerja, bahan, modal lancar dan peralatan. Data output yang digunakan adalah omset dari hasil penjualan. Data ini diolah menggunakan model *Constant Return to Scale* (CRS) yang dikembangkan oleh Charnes, Cooper dan Rhodes (Model CCR) pada tahun 1978. Model ini mengasumsikan bahwa rasio antara penambahan input dan output adalah sama (*constant return to scale*). Maksudnya adalah adanya perubahan yang proporsional dari input yang akan memiliki proporsi yang sama terhadap perubahan output. Pada penelitian ini data diolah dengan *Max DEA 7 Basic* dengan model CRS dan berorientasi terhadap input.

Sebuah UMKM ritel mahasiswa dikatakan efisien apabila nilainya mencapai angka 1 atau setara dengan 100%. Semakin ia menjauh dari angka 1 maka akan semakin tidak efisien (Akbar, 2009). Jadi di sini terdapat dua kategori yaitu:

1. Efisien = 1 atau 100%
2. Belum Efisien = Kurang dari 1 atau 100%

Perhitungan efisiensi dengan metode DEA (*Data Envelopment Analysis*) yang menggunakan data input dalam lampiran menghasilkan nilai efisiensi relatif antar UMKM ritel mahasiswa ditunjukkan sebagai berikut:

### 1) UMKM Ritel Mahasiswa Produksi (Non Makanan)

Dari hasil olah data yang dilakukan, didapat skor efisiensi dari keenam UMKM ritel mahasiswa kluster produksi yang ditunjukkan pada tabel 9:

Tabel 9. Skor Efisiensi UMKM Ritel Mahasiswa Produksi (Non Makanan) Menggunakan *Data Envelopment Analysis* Tahun 2017 dengan Asumsi CRS

No	DMU	Score	Ukuran Efisien	Kategori
1	Indoboot	0,511927	1. Efisien = 1 atau 100%	Belum efisien
2	Come on Jimmy	1		Efisien
3	F – Style	0,685714	2. Belum Efisien < 1 atau 100%	Belum efisien
4	Fee Galery	0,716925		Belum efisien
5	Ashya Look	0,452381		Belum efisien
6	Rain Bowl Store	0,326087		Belum efisien

Sumber: Data primer, diolah

Dari data di atas hasil perhitungan nilai efisiensi menggunakan asumsi *Constant Return To Scale* (CRS) terdapat 1 (satu) UMKM ritel mahasiswa kluster produksi (non makanan) yang telah beroperasi secara efisien selama tahun 2017 yaitu Come on Jimmy. Hal ini dapat dilihat dari skor efisiensi sebesar 1, artinya penggunaan input oleh UMKM tersebut untuk menghasilkan output sudah optimal. Selain itu dalam proses produksi tidak terjadi pemborosan pemakaian input sehingga output yang dihasilkan dapat optimal. Sedangkan UMKM ritel mahasiswa kluster produksi (non makanan) yang belum dinyatakan efisien sebanyak 5 (empat) yaitu Indoboot, F-Style, Fee Galery, Ashya Look dan Rain Bowl Store. Hal ini

dapat dilihat dari skor efisiensi kurang dari 1, artinya penggunaan input oleh UMKM tersebut dalam menghasilkan output belum optimal. Bila dipersentasikan UMKM ritel mahasiswa kluster produksi (non makanan) yang telah efisien sebanyak 17% dan yang belum efisien sebanyak 83%. Berarti jumlah UMKM ritel mahasiswa kluster produksi (non makanan) yang belum mencapai efisien lebih banyak jika dibandingkan jumlah UMKM ritel mahasiswa kluster produksi yang telah mencapai efisien.

UMKM yang memiliki skor efisien merupakan acuan (*benchmark*) bagi UMKM yang belum efisien agar dapat meningkatkan kinerja efisiensi DMU yang belum mencapai titik efisien. *Benchmark* dipilih oleh masing-masing DMU berdasarkan kekuatan hubungan yang dimiliki, misalnya DMU efisien yang memiliki kemiripan pada input sesuai dengan kebutuhan. Hal tersebut dimungkinkan karena untuk mengetahui seberapa banyak kuantitas output dapat ditingkatkan secara proporsional dengan kuantitas input yang sama yang sesuai pada orientasi output yang dipilih.

Kekuatan hubungan antara DMU yang belum efisien dengan DMU *benchmark*nya ditunjukkan oleh skor *lambda*. Skor *lambda* berkisar 0-1, semakin besar nilai *lambda* menunjukkan hubungan antar DMU yang semakin kuat dan sebaliknya. Nilai *lambda* tersebut digunakan bagi DMU yang belum efisien sebagai acuan dalam maksimisasi output dan minimisasi input.

Tabel 10. *Benchmark* dan Skor *Lambda* Bagi DMU Inefisien UMKM Ritel Mahasiswa (Non Makanan)

No	DMU	<i>Benchmark</i>	<i>Lambda</i>
1.	Indoboot	Come on Jimmy	0,800000
2.	Come on Jimmy	Come on Jimmy	0,100000
3.	F-Style	Come on Jimmy	0,166667
4.	Fee Galery	Come on Jimmy	0,315789
5.	Ashya Look	Come on Jimmy	0,315789
6.	Rain Bowl Store	Come on Jimmy	0,333333

Sumber: Data primer, diolah

Skor *lambda* yang disebutkan pada tabel 10 berarti bahwa untuk menjadi efisien Indoboot, F-Style, Fee Galery, Ashya Look dan Rain Bowl Store haruslah menggunakan input dan output sebesar skor *lambda* dari *benchmark*nya. Artinya Indoboot harus menggunakan input dan output sebesar skor *lambda* dari Come on Jimmy; 0,800000 (80%). F-Style harus menggunakan input dan output sebesar skor *lambda* dari Come on Jimmy; 0,166667 (16,667%). Fee Galery harus menggunakan input dan output sebesar skor *lambda* dari Come on Jimmy; 0,315789 (31,5789%). Ashya Look harus menggunakan input dan output sebesar skor *lambda* dari Come on Jimmy; 0,315789 (31,5789%) dan Rain Bowl Store harus menggunakan input dan output sebesar skor *lambda* dari Come on Jimmy; 0,333333 (33,333%). Jadi UMKM yang belum efisien akan menjadi efisien setelah memperbaiki penggunaan inputnya.

## 2) UMKM Ritel Mahasiswa Produksi (Makanan)

Dari hasil olah data yang dilakukan, didapat skor efisiensi dari ketiga UMKM ritel mahasiswa produksi (makanan) yang ditunjukkan pada tabel 11:

Tabel 11. Skor Efisiensi UMKM Ritel Mahasiswa Produksi (Makanan) Menggunakan *Data Envelopment Analysis* Tahun 2017 dengan Asumsi CRS

No	DMU	Score	Ukuran Efisiensi	Kategori
1.	Choco Boom	1	1. Efisien = 1 atau 100%	Efisien
2.	Chicksu Jogja	0,725198	2. Belum Efisien < 1 atau 100%	Belum efisien
3.	Wakinem Milk And Bar	1		Efisien

Sumber: Data primer, diolah

Dari data di atas hasil perhitungan nilai efisiensi menggunakan asumsi *Constant Return To Scale* (CRS) terdapat 2 (dua) tenant UMKM ritel mahasiswa produksi (makanan) yang telah beroperasi secara efisien selama tahun 2017 yaitu Choco Boom dan Wakinem Milk and Bar. Hal ini dapat dilihat dari skor efisiensi sebesar 1, artinya penggunaan input oleh UMKM tersebut untuk menghasilkan output sudah optimal. Selain itu dalam proses kegiatan usahanya tidak terjadi pemborosan pemakaian input sehingga output yang dihasilkan dapat optimal. Sedangkan UMKM ritel mahasiswa produksi (makanan) yang belum dinyatakan efisien adalah 1 (satu) yaitu Chicksu Jogja. Hal ini dapat dilihat dari skor efisiensi kurang dari 1, artinya penggunaan input oleh UMKM tersebut dalam menghasilkan output belum optimal. Bila dipersentasikan UMKM ritel mahasiswa produksi (makanan) yang telah efisien sebanyak 67% dan yang belum efisien sebanyak 33%. Berarti jumlah UMKM ritel mahasiswa produksi (makanan) yang telah mencapai efisien lebih banyak bila dibandingkan jumlah UMKM ritel mahasiswa produksi (makanan) yang belum efisien.

Berdasarkan tabel 11 dapat diketahui UMKM yang memiliki skor yang efisien dan belum efisien. UMKM yang memiliki skor efisien merupakan acuan (*benchmark*) bagi UMKM yang belum efisien agar dapat mencapai titik yang

efisien. *Benchmark* dipilih oleh masing-masing DMU berdasarkan kekuatan hubungan yang dimiliki, misalnya DMU efisien yang memiliki kemiripan pada input, hal tersebut dimungkinkan karena untuk mengetahui seberapa banyak kuantitas output dapat ditingkatkan secara proporsional dengan kuantitas input yang sama yang sesuai pada orientasi output yang dipilih.

Kekuatan hubungan antara DMU yang belum efisien dengan DMU *benchmark*nya ditunjukkan oleh skor *lambda*. Skor *lambda* berkisar 0-1, semakin besar nilai *lambda* menunjukkan hubungan antar DMU yang semakin kuat dan sebaliknya. Nilai *lambda* tersebut digunakan bagi DMU yang belum efisien sebagai acuan dalam maksimisasi output dan minimisasi input.

Tabel 12. *Benchmark* dan Skor *Lambda* Bagi DMU Inefisien  
UMKM Ritel Mahasiswa (Makanan)

No	DMU	<i>Benchmark</i>	( <i>Lambda</i> )
1.	Choco Boom	Choco Boom	1,000000
2.	Chicksu Jogja	Choco Boom Wakinem Milk And Bar	0,936491 0,591130
3.	Wakinem Milk And Bar	Wakinem Milk And Bar	1,000000

Sumber: Data primer, diolah

Skor *lambda* yang disebutkan pada tabel 12 berarti bahwa untuk menjadi efisien Chicksu Jogja haruslah menggunakan input dan output sebesar skor *lambda* dari *benchmark*nya. Artinya Chicksu Jogja harus menggunakan input dan output sebesar skor *lambda* dari Choco Boom; 0,936491 (93,6491%), input dan output dari Wakinem Milk and Bar; 0,591130 (59,1130%). Jadi UMKM yang belum efisien akan menjadi efisien setelah memperbaiki penggunaan inputnya, sehingga DMU yang belum efisien dapat mengetahui seberapa banyak output dapat ditingkatkan dan input yang dapat dikurangi agar menjadi efisien.

### 3) UMKM Ritel Mahasiswa *Reseller*

Dari hasil olah data yang dilakukan, didapat skor efisiensi dari ketujuh UMKM ritel mahasiswa *reseller* yang ditunjukkan pada tabel 13:

Tabel 13. Skor Efisiensi UMKM Ritel Mahasiswa *Reseller* Menggunakan *Data Envelopment Analysis* Tahun 2017 dengan Asumsi CRS

No	DMU	Score	Ukuran Efisiensi	Kategori
1.	Al-Jemari	0,579115	1. Efisien = 1 atau 100	Belum efisien
2.	EB Craft	1		Efisien
3.	UNY Sport Shop	1		Efisien
4.	Rest Store	0,80521	2. Belum Efisien < 1 atau 100%	Belum efisien
5.	Rafanda Hijab	1		Efisien
6.	Finida Store & CF Beauty	1		Efisien
7.	Guru Batik	0,852157		Belum efisien

Sumber: Data primer, diolah

Dari data di atas hasil perhitungan nilai efisiensi menggunakan asumsi *Constant Return To Scale* (CRS) terdapat 4 (empat) UMKM ritel mahasiswa *reseller* yang telah beroperasi secara efisien selama tahun 2017 yaitu EB Craft, UNY Sport Shop, Rafanda Hijab dan Finida store & CF Beauty. Hal ini dapat dilihat dari skor efisiensi sebesar 1, artinya penggunaan input oleh UMKM tersebut untuk menghasilkan output sudah optimal. Selain itu dalam proses kegiatan usahanya tidak terjadi pemborosan pemakaian input sehingga output yang dihasilkan dapat optimal. Untuk UMKM ritel mahasiswa *reseller* yang belum dinyatakan efisien sebanyak 3 (tiga) yaitu Al Jemari, Rest Store, dan Guru Batik. Hal ini dapat dilihat dari skor efisiensi kurang dari 1, artinya penggunaan input oleh UMKM tersebut dalam menghasilkan output belum optimal. Bila dipersentasikan UMKM ritel mahasiswa *reseller* yang telah efisien sebanyak 57% dan yang belum efisien sebanyak 43%. Berarti jumlah UMKM ritel mahasiswa *reseller* yang mencapai

efisien lebih banyak bila dibandingkan jumlah UMKM ritel mahasiswa *reseller* yang belum mencapai efisien.

Berdasarkan tabel 13 dapat diketahui UMKM yang memiliki skor yang efisien dan belum efisien. UMKM yang memiliki skor efisien merupakan acuan (*benchmark*) bagi UMKM yang belum efisien agar dapat mencapai titik yang efisien. *Benchmark* dipilih oleh masing-masing DMU berdasarkan kekuatan hubungan yang dimiliki, misalnya DMU efisien yang memiliki kemiripan pada input, hal tersebut dimungkinkan karena untuk mengetahui seberapa banyak kuantitas output dapat ditingkatkan secara proporsional dengan kuantitas input yang sama yang sesuai pada orientasi output yang dipilih.

Kekuatan hubungan antara DMU yang belum efisien dengan DMU *benchmark*nya ditunjukkan oleh skor *lambda*. Skor *lambda* berkisar 0-1, semakin besar nilai *lambda* menunjukkan hubungan antar DMU yang semakin kuat dan sebaliknya. Nilai *lambda* tersebut digunakan bagi DMU yang belum efisien sebagai acuan dalam maksimisasi output dan minimisasi input.

Tabel 14. *Benchmark* dan Skor *Lambda* Bagi DMU Inefisien UMKM Ritel Mahasiswa *Reseller*

No	DMU	<i>Benchmark</i>	<i>Lambda</i>
1.	Al-Jemari	EB Craft	0,254200
		UNY Sport Shop	0,153496
		Finida Store & CF Beauty	0,156098
2.	EB Craft	EB Craft	1,000000
3.	UNY Sport Shop	UNY Sport Shop	1,000000
4.	Rest Store	EB Craft	0,637406
		UNY Sport Shop	0,086484
5.	Rafanda Hijab	Rafanda Hijab	1,000000
6.	Finida Store & CF Beauty	Finida Store & CF Beauty	1,000000
7.	Guru Batik	UNY Sport Shop	0,566038
		Finida Store & CF Beauty	0,075472

Sumber: Data primer, diolah

Skor *lambda* yang disebutkan pada tabel 14 berarti bahwa untuk menjadi efisien Al-Jemari, Rest Store dan Guru Batik haruslah menggunakan input dan output sebesar skor *lambda* dari *benchmarknya*. Artinya Al-Jemari dapat menggunakan input dan output sebesar skor *lambda* dari EB Craft; 0,254200 (25,42%), input dan output dari UNY Sport Shop; 0,153496 (15,3496%), input dan output dari Finida Store & CF Beauty; 0,156098 (15,6098%). Rest Store harus menggunakan input dan output sebesar skor *lambda* dari EB Craft; 0,637406 (63,7406), UNY Sport Shop; 0,086484 (8,6484%). Guru Batik harus menggunakan input dan output sebesar skor *lambda* dari UNY Sport Shop; 0,566038 (56,6036%), input dan output dari Finida Store & CF Beauty; 0,075472 (7,5472%). Jadi UMKM yang belum efisien akan menjadi efisien setelah memperbaiki penggunaan inputnya, sehingga DMU yang belum efisien dapat mengetahui seberapa banyak output dapat ditingkatkan dan input yang dapat dikurangi agar menjadi efisien.

#### **b. Faktor-faktor Penghambat UMKM Ritel Mahasiswa**

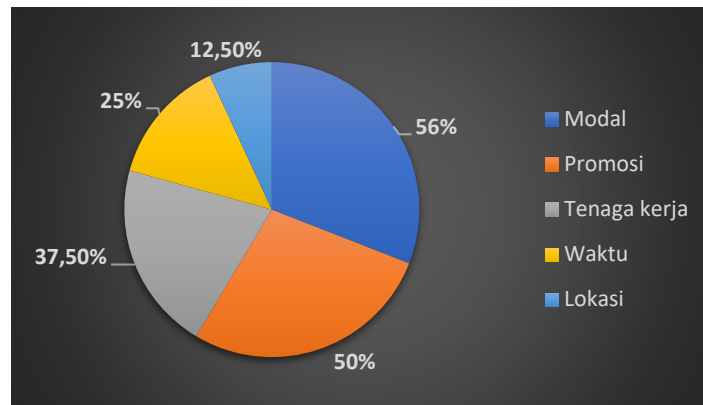
Dalam menjalankan UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan UNY menghadapi beberapa hambatan. Berdasarkan hasil jawaban dari pertanyaan terbuka yang ditulis oleh responden, peneliti menemukan lima faktor penghambat yaitu modal, tenaga kerja, lokasi, waktu, dan promosi. Setiap UMKM ritel mahasiswa boleh memilih lebih dari satu hambatan yang mereka rasakan. Berikut adalah data mengenai faktor-faktor penghambat yang dirasakan oleh pengelola UMKM ritel mahasiswa:

Tabel 15. Faktor Penghambat UMKM Ritel Mahasiswa

No	Faktor Penghambat	Frekuensi	Presentase
1.	Modal	9	56%
2.	Promosi	8	50%
3.	Tenaga kerja	6	37,5%
4.	Waktu	4	25%
5.	Lokasi	2	12,5%

Sumber: Data primer, diolah

Dari 15 responden, penelitian ini mendapatkan 5 jawaban yang menurut setiap responden menjadi faktor penghambat dalam usaha yang mereka jalankan di Laboratorium Kewirausahaan UNY. Berdasarkan data faktor penghambat dapat diketahui bahwa yang menjadi hambatan terbesar adalah modal, yaitu ada sebanyak 9 responden (56%) dari total keseluruhan responden yang merasakan modal sebagai faktor penghambat, ada 8 responden (50%) dari total keseluruhan responden yang menyatakan bahwa promosi menjadi faktor pengambat UMKM ritel mahasiswa, ada 6 responden (37,5%) dari total keseluruhan responden menyatakan bahwa tenaga kerja menjadi faktor penghambat UMKM ritel mahasiswa, ada 4 responden (25%) dari total keseluruhan responden menyatakan bahwa waktu menjadi faktor penghambat UMKM ritel mahasiswa, ada 2 responden (12,5%) dari total keseluruhan responden menyatakan bahwa lokasi menjadi faktor penghambat UMKM ritel mahasiswa. Untuk memperjelas faktor-faktor penghambat UMKM ritel mahasiswa dapat dilihat pada gambar 5.



Gambar 5. *Pie Chart* Faktor Penghambat UMKM Ritel Mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan UNY

## B. Pembahasan Hasil Penelitian

### a. Sumber Inefisiensi Hasil Pengukuran Menggunakan DEA

Secara umum UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan UNY belum sepenuhnya mencapai efisien. Bila dilihat dari kluster UMKM ritel mahasiswa produksi (non makanan) yang mencapai efisien sebanyak 1 responden (17%) dan yang belum efisien sebanyak 5 responden (83%). Bila dilihat dari kluster UMKM ritel mahasiswa produksi (makanan) yang mencapai efisien sebanyak 1 responden (33%) dan yang belum efisien sebanyak 2 responden (67%). Bila dilihat dari kluster UMKM ritel mahasiswa *reseller* yang mencapai efisien sebanyak 4 responden (57%) dan yang belum efisien hanya ada 3 responden (43%). Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian relevan yang dilakukan oleh Amat Muhyidin (2010) yang menemukan bahwa UMKM yang diproduksi orang lain/*reseller* paling tinggi dalam mencapai tingkat efisiensi ekonomi. Amat Muhyidin (2010) menggunakan 2 kluster dalam mengukur tingkat efisiensi ekonomi, yaitu kluster produksi sendiri dan kluster produksi orang lain, sedangkan penelitian ini menggunakan 3 kluster dalam mengukur tingkat efisiensi ekonomi,

yaitu kluster produksi (non makanan), kluster produksi (makanan), dan kluster *reseller*. UMKM ritel kluster produksi orang lain/*reseller* mencapai efisiensi paling tinggi karena mereka tidak banyak terbebani dengan peralatan yang digunakan jika melakukan produksi sendiri. Kluster produksi orang lain/*reseller* menjual barang yang dihasilkan oleh orang lain, sehingga hanya membutuhkan modal lancar untuk membeli barang dagangan yang akan dijual kembali. Hal ini dapat meminimalisir biaya yang dikeluarkan oleh UMKM ritel sehingga tidak terjadi pemborosan pemakaian faktor produksi. Sesuai dengan teori dari Muharam (2005) yang mengatakan bahwa efisiensi ekonomi terjadi apabila penggunaan jumlah unit input yang lebih sedikit dibandingkan jumlah input yang dipergunakan oleh perusahaan lain atau menggunakan jumlah input yang sama, tetapi dapat menghasilkan jumlah output yang lebih besar.

Sumber-sumber yang menyebabkan belum tercapainya efisiensi ekonomi pada UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan UNY dapat dilihat pada nilai variabel input dan output. Nilai variabel pada UMKM ritel mahasiswa dapat dicari dengan metode DEA. Di dalam DEA akan menghasilkan *original value* dan *projectec value*. *Original value* merupakan nilai input dan output yang dimiliki oleh *Desesion Making Unit* (DMU) yang besarnya sesuai dengan hasil observasi. Nilai ini merupakan nilai input atau output yang telah digunakan (dihasilkan) oleh DMU dalam operasi usaha. *Projected value* merupakan nilai input atau output yang seharusnya digunakan (dihasilkan) dalam menjalankan usaha agar DMU bisa beroperasi relatif efisien. Untuk itu dalam melihat sumber inefisien dari DMU dapat

dilihat menggunakan DEA. Pada tabel berikut diketahui sumber inefisiensi dari setiap DMU yang belum mencapai efisien.

Tabel 16. Variabel Input dan Output UMKM Ritel Mahasiswa Produksi (Non Makanan)

Variabel	DMU	Indoboot	Come on Jimmy	F-Style	Fee Galery	Ashya Look	Rain Bowl Store	
Input	Luas Ruang	<i>Original Value</i>	9,6 m	9 m	9 m	6 m	9 m	9 m
		<i>Projection value</i>	7,2 m	9 m	7,5 m	5,3 m	7,5 m	8 m
	Upah Tenaga Kerja	<i>Original Value</i>	Rp 14.400.000	Rp 18.000.000	Rp 3.000.000	Rp 7.200.000	Rp 8.000.000	Rp 6.000.000
		<i>Projection value</i>	Rp 14.400.000	Rp 18.000.000	Rp 3.000.000	Rp 5.684.210	Rp 5.684.210	Rp 6.000.000
	Bahan	<i>Original Value</i>	Rp 6.500.000	Rp 3.800.000	Rp 1.500.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 2.800.000
		<i>Projection value</i>	Rp 4.039.999	Rp 3.800.000	Rp 1.033.333	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.566.666
	Peralatan	<i>Original Value</i>	Rp 26.210.000	Rp 4.410.000	Rp 2.470.000	Rp 2.750.000	Rp 3.220.000	Rp 1.650.000
		<i>Projection value</i>	Rp 20.527.999	Rp 4.410.000	Rp 1.734.999	Rp 1.392.631	Rp 1.892.631	Rp 1.469.999
Output	Omset	<i>Original Value</i>	Rp 21.978.734	Rp 53.666.667	Rp 6.133.333	Rp 12.150.000	Rp 7.666.667	Rp 5.833.333
		<i>Projection value</i>	Rp 42.933.333	Rp 53.666.667	Rp 8.944.444	Rp 16.947.368	Rp 16.947.368	Rp 17.888.889

Sumber: Data primer, diolah

Berdasarkan perhitungan DEA dengan orientasi output asumsi CRS agar UMKM yang belum mencapai efisien menjadi efisien maka perlu memperbaiki beberapa variabel. Untuk itu perlu mengurangi atau menambah variabel yang ada yang telah dihitung menggunakan DEA. Misalnya, untuk mencapai efisien dengan *original value* omset Rp 21.978.734 Indoboot dapat melakukan dengan cara menetapkan *projection value* untuk luas ruang sebesar 7,2 m dari *original value* 9,6 m sehingga perlu dikurangi 2,7 m. *Projection value* untuk upah tenaga kerja sebesar Rp 14.400.000, nilai ini sudah sama dengan *original value* sehingga tidak perlu diubah. *Projection value* untuk bahan sebesar Rp 4.039.999 dari *original value* Rp 6.500.000 sehingga perlu dikurangi Rp 2.460.000. *Projection value* untuk peralatan sebesar Rp 20.527.999 dari *original value* Rp 26.210.000 sehingga perlu dikurangi Rp 5.682.001. Jadi penggunaan input menjadi optimal dalam menghasilkan output. Karena dengan menggunakan input sebesar *original value* seharusnya mampu menghasilkan output yang lebih tinggi dari Rp 21.978.734. Namun, jika Indoboot tidak ingin mengubah *original value* dari variabel input yang digunakan, maka sebaiknya Indoboot meningkatkan omset sebesar *projection value* yang dihasilkan yaitu Rp 42.933.333 agar mencapai efisien.

Untuk Come on Jimmy penggunaan faktor produksi (input) sudah optimal karena sudah mencapai efisien. Tidak ada faktor produksi yang perlu diperbaiki, untuk itu keadaan seperti ini sebaiknya perlu dipertahankan. Untuk F-Style agar mencapai efisien dengan *original value* omset Rp 6.133.333 F-Style dapat melakukan dengan cara menetapkan *projection value* untuk luas ruang sebesar 7,5 m dari *original value* 9 m sehingga perlu dikurangi 1,5 m. *Projection value* untuk

upah tenaga kerja sebesar Rp 3.000.000, nilai ini sudah sama dengan *original value* sehingga tidak perlu diubah. *Projection value* untuk bahan sebesar Rp 1.003.333 dari *original value* Rp 1.500.000 sehingga perlu dikurangi Rp 496.667. *Projection value* untuk peralatan sebesar Rp 1.734.999 dari *original value* Rp 2.470.000 sehingga perlu dikurangi Rp 735.001. Jadi, dengan memperbaiki penggunaan faktor produksi (input) tersebut akan optimal dalam menghasilkan output. Karena dengan menggunakan faktor produksi (input) sebesar *original value* seharusnya mampu menghasilkan output yang lebih tinggi dari Rp 6.133.333. Namun, jika F-Style tidak ingin mengubah *original value* dari variabel input yang digunakan, maka sebaiknya F-Style meningkatkan omset sebesar *projection value* yang dihasilkan yaitu Rp 8.944.444 agar mencapai efisien.

Untuk Fee Galery agar mencapai efisien dengan *original value* omset Rp 12.150.000 Fee Galery dapat melakukan dengan cara menetapkan *projection value* untuk luas ruang sebesar 5,3 m dari *original value* 6 m sehingga perlu dikurangi 0,7 m. *Projection value* untuk upah tenaga kerja sebesar Rp 5.684.210 dari *original value* Rp 7.200.000 sehingga perlu dikurangi Rp 1.515.790. *Projection value* untuk bahan sebesar Rp 1.200.000, nilai ini sudah sama dengan *original value* sehingga tidak perlu diubah. *Projection value* untuk peralatan sebesar Rp 1.392.631 dari *original value* Rp 2.750.000 sehingga perlu dikurangi Rp 1.357.369. Jadi, dengan memperbaiki penggunaan factor produksi (input) tersebut akan optimal dalam menghasilkan output. Karena dengan menggunakan input sebesar *original value* seharusnya mampu menghasilkan output yang lebih tinggi dari Rp 12.947.368. Namun, jika Fee Galery tidak ingin mengubah *original value* dari variabel input

yang digunakan, maka sebaiknya Fee Galery meningkatkan omset sebesar *projection value* yang dihasilkan yaitu Rp 16.947.368 agar mencapai efisien.

Untuk Ashya Look agar mencapai efisien dengan *original value* omset Rp 7.666.667, Ashya Look dapat melakukan dengan cara menetapkan *projection value* untuk luas ruang sebesar 7,5 m dari *original value* 9 m sehingga perlu dikurangi 1,5 m. *Projection value* untuk upah tenaga kerja sebesar Rp 5.684.210 dari *original value* Rp 8.000.000 sehingga perlu dikurangi Rp 2.315.790. *Projection value* untuk bahan sebesar Rp 1.200.000, nilai ini sudah sama dengan *original value* sehingga tidak perlu diubah. *Projection value* untuk peralatan sebesar Rp 1.892.631 dari *original value* Rp 3.220.000 sehingga perlu dikurangi Rp 1.357.369. Jadi, dengan memperbaiki penggunaan faktor produksi (input) tersebut akan optimal dalam menghasilkan output. Karena dengan menggunakan faktor produksi (input) sebesar *original value* seharusnya mampu menghasilkan output yang lebih tinggi dari Rp 7.666.667. Namun, jika Ashya Look tidak ingin mengubah *original value* dari variabel input yang digunakan, maka sebaiknya Ashya Look meningkatkan omset sebesar *projection value* yang dihasilkan yaitu Rp 16.947.368 agar mencapai efisien.

Untuk Rain Bowl Store agar mencapai efisien dengan *original value* omset Rp 5.833.333, Rain Bowl Store dapat melakukan dengan cara menetapkan *projection value* untuk luas ruang sebesar 8 m dari *original value* 9 m sehingga perlu dikurangi 1 m. *Projection value* untuk upah tenaga kerja sebesar Rp 6.000.000, nilai ini sudah sama dengan *original value* sehingga tidak perlu diubah. *Projection value* untuk bahan sebesar Rp 1.566.666 dari *original value* Rp 2.800.000 sehingga perlu dikurangi Rp 1.233.334. *Projection value* untuk peralatan

sebesar Rp 1.469.999 dari *original value* Rp 1,650.000 sehingga perlu dikurangi Rp 180.001. Jadi, dengan memperbaiki penggunaan faktor produksi (input) tersebut akan optimal dalam menghasilkan output. Karena dengan menggunakan faktor produksi (input) sebesar *original value* seharusnya mampu menghasilkan output yang lebih tinggi dari Rp 5.833.333. Namun, jika Rain Bowl Store tidak ingin mengubah *original value* dari variabel input yang digunakan, maka sebaiknya Rain Bowl Store meningkatkan omset sebesar *projection value* yang dihasilkan yaitu Rp 17.888.889 agar mencapai efisien.

Tabel 17. Variabel Input dan Output UMKM Ritel Mahasiswa Produksi (Makanan)

Variabel	DMU		Choco Boom	Chiksu Jogja	Wakinem Milk and Bar
Input	Luas Ruang	<i>Original Value</i>	4 m	16 m	12 m
		<i>Projection value</i>	4 m	10,8 m	12 m
	Upah Tenaga Kerja	<i>Original Value</i>	Rp 16.800.000	Rp 24.600.000	Rp 15.000.000
		<i>Projection value</i>	Rp 16.800.000	Rp 24.600.000	Rp 15.000.000
	Bahan	<i>Original Value</i>	Rp 800.000	Rp 3.500.000	Rp 1.500.000
		<i>Projection value</i>	Rp 800.000	Rp 1.635.887	Rp 1.500.000
	Peralatan	<i>Original Value</i>	Rp 4.750.000	Rp 15.000.000	Rp 17.850.000
		<i>Projection value</i>	Rp 4.750.000	Rp 15.000.000	Rp 17.850.000
Output	Omset	<i>Original Value</i>	Rp 37.578.666	Rp 75.157.333	Rp 115.786.666
		<i>Projection value</i>	Rp 37.578.666	Rp 103.637.038	Rp 115.786.666

Sumber: Data primer, diolah

Berdasarkan perhitungan DEA dengan orientasi output asumsi CRS agar UMKM yang belum mencapai efisien menjadi efisien maka perlu memperbaiki beberapa variabel. Untuk itu perlu mengurangi atau menambah variabel yang ada yang telah dihitung menggunakan DEA. Untuk Choco Boom dan Wakinem Milk and Bar penggunaan faktor produksi (input) sudah optimal karena sudah mencapai efisien. Tidak ada faktor produksi yang perlu diperbaiki, untuk itu keadaan seperti ini sebaiknya perlu dipertahankan.

Untuk Chiksu Jogja agar mencapai efisien dengan *original value* omset Rp 75.157.333, Chiksu Jogja dapat melakukan dengan cara menetapkan *projection value* untuk luas ruang sebesar 10,8 m dari *original value* 16 m sehingga perlu dikurangi 5,2 m. *Projection value* untuk upah tenaga kerja sebesar Rp 24.600.000, nilai ini sudah sama dengan *original value* sehingga tidak perlu diubah. *Projection value* untuk bahan sebesar Rp 1.635.887 dari *original value* Rp 3.500.000 sehingga perlu dikurangi Rp 1.864.113. *Projection value* untuk peralatan sebesar Rp 15.000.000, nilai ini sudah sama dengan *original value* sehingga tidak perlu diubah. Jadi, dengan memperbaiki penggunaan faktor produksi (input) tersebut akan optimal dalam menghasilkan output. Karena dengan menggunakan faktor produksi (input) sebesar *original value* seharusnya mampu menghasilkan output yang lebih tinggi dari Rp 75.157.333. Namun, jika Chiksu Jogja tidak ingin mengubah *original value* dari variabel input yang digunakan, maka sebaiknya Chiksu Jogja meningkatkan omset sebesar *projection value* yang dihasilkan yaitu Rp 103.637.038 agar mencapai efisien.

Tabel 18. Variabel Input dan Output UMKM Ritel Mahasiswa *Reseller*

Variabel	DMU	Al-Jemari	EB Craft	UNY Sport Shop	Rest Store	Rafanda Hijab	Finida Storre & CF Beauty	Guru Batik	
Input	Luas Ruang	<i>Original Value</i>	12 m	9 m	11,25 m	7 m	6 m	9 m	12 m
		<i>Projection Value</i>	9,4 m	9 m	11,25 m	6,7 m	6 m	9 m	8 m
	Upah Tenaga Kerja	<i>Original Value</i>	Rp 7.200.000	Rp 7.200.000	Rp 24.000.000	Rp 12.000.000	Rp 15.600.000	Rp 10.800.000	Rp14.400.000
		<i>Projection Value</i>	Rp 7.200.000	Rp 7.200.000	Rp 24.000.000	Rp 8.664.936	Rp 15.600.000	Rp 10.800.000	Rp14.400.000
	Modal Lancar	<i>Original Value</i>	Rp 2.000.000	Rp 1.200.000	Rp 8.500.000	Rp 1.500.000	Rp 2.300.000	Rp 2.500.000	Rp 5.000.000
		<i>Projection Value</i>	Rp 2.000.000	Rp 1.200.000	Rp 8.500.000	Rp 1.500.000	Rp 2.300.000	Rp 2.500.000	Rp 5.000.000
	Peralatan	<i>Original Value</i>	Rp 1.980.000	Rp 2.242.000	Rp 4.000.000	Rp 1.775.000	Rp 4.755.000	Rp 5.100.000	Rp 5.000.000
		<i>Projection Value</i>	Rp 1.980.000	Rp 2.242.000	Rp 4.000.000	Rp 1.775.000	Rp 4.755.000	Rp 5.100.000	Rp 3.649.056
Output	Omset	<i>Original Value</i>	Rp 11.500.000	Rp 18.093.333	Rp 69.000.000	Rp 14.091.333	Rp 30.666.667	Rp 29.900.000	Rp 35.205.333
		<i>Projection Value</i>	Rp 19.857.872	Rp 18.093.333	Rp 69.000.000	Rp 17.500.186	Rp 30.666.667	Rp 29.900.000	Rp 41.313.207

Sumber: Data primer, diolah

Berdasarkan perhitungan DEA dengan orientasi output asumsi CRS agar UMKM yang belum mencapai efisien menjadi efisien maka perlu memperbaiki beberapa variabel. Untuk itu perlu mengurangi atau menambah variabel yang ada yang telah dihitung menggunakan DEA. Untuk EB Craft, UNY Sport Shop, Rafanda Hijab dan Finida Store & CF Beauty penggunaan faktor produksi (input) sudah optimal karena sudah mencapai efisien. Tidak ada faktor produksi yang perlu diperbaiki, untuk itu keadaan seperti ini sebaiknya perlu dipertahankan.

Untuk Al Jemari agar mencapai efisien dengan *original value* omset Rp 11.500.000, Al Jemari dapat melakukan dengan cara menetapkan *projection value* untuk luas ruang sebesar 9,4 m dari *original value* 12 m sehingga perlu dikurangi 2,6 m. *Projection value* untuk upah tenaga kerja sebesar 7.200.000, nilai ini sudah sama dengan *original value* sehingga tidak perlu diubah. *Projection value* untuk modal lancar sebesar Rp 2.000.000, nilai ini sudah sama dengan *original value* sehingga tidak perlu diubah. *Projection value* untuk peralatan sebesar Rp 1.980.000, nilai ini sudah sama dengan *original value* sehingga tidak perlu diubah. Jadi, dengan memperbaiki penggunaan faktor produksi (input) tersebut akan optimal dalam menghasilkan output. Karena dengan menggunakan faktor produksi (input) sebesar *original value* seharusnya mampu menghasilkan output yang lebih tinggi dari Rp 11.500.000. Namun, jika Al Jemari tidak ingin mengubah *original value* dari variabel input yang digunakan, maka sebaiknya Al Jemari meningkatkan omset sebesar *projection value* yang dihasilkan yaitu Rp 19.857.872 agar mencapai efisien.

Untuk Rest Store agar mencapai efisien dengan *original value* omset Rp 14.091.333, Rest Store dapat melakukan dengan cara menetapkan *projection value* untuk luas ruang sebesar 6,7 m dari *original value* 7 m sehingga perlu dikurangi 0,3 m. *Projection value* untuk upah tenaga kerja sebesar 8.664.936 dari *original value* Rp 12.000.000 sehingga perlu dikurangi Rp 3.335.064. *Projection value* untuk modal lancar sebesar Rp 1.500.000, nilai ini sudah sama dengan *original value* sehingga tidak perlu diubah. *Projection value* untuk peralatan sebesar Rp 1.775.000, nilai ini sudah sama dengan *original value* sehingga tidak perlu diubah. Jadi, dengan memperbaiki penggunaan faktor produksi (input) tersebut akan optimal dalam menghasilkan output. Karena dengan menggunakan faktor produksi (input) sebesar *original value* seharusnya mampu menghasilkan output yang lebih tinggi dari Rp 14.091.333. Namun, jika Rest Store tidak ingin mengubah *original value* dari variabel input yang digunakan, maka sebaiknya Rest Store meningkatkan omset sebesar *projection value* yang dihasilkan yaitu Rp 17.500.186 agar mencapai efisien.

Untuk Guru Batik agar mencapai efisien dengan *original value* omset Rp 35.205.333, Guru Batik dapat melakukan dengan cara menetapkan *projection value* untuk luas ruang sebesar 8 m dari *original value* 12 m sehingga perlu dikurangi 4 m. *Projection value* untuk upah tenaga kerja sebesar 14.400.000, nilai ini sudah sama dengan *original value* sehingga tidak perlu diubah. *Projection value* untuk modal lancar sebesar Rp 5.000.000, nilai ini sudah sama dengan *original value* sehingga tidak perlu diubah. *Projection value* untuk peralatan sebesar Rp 3.649.056 dari *original value* Rp 5.000.000 sehingga perlu dikurangi Rp 1.350.944. Jadi,

dengan memperbaiki penggunaan faktor produksi (input) tersebut akan optimal dalam menghasilkan output. Karena dengan menggunakan faktor produksi (input) sebesar *original value* seharusnya mampu menghasilkan output yang lebih tinggi dari Rp 35.205.333. Namun, jika Guru Batik tidak ingin mengubah *original value* dari variabel input yang digunakan, maka sebaiknya Guru Batik meningkatkan omset sebesar *projection value* yang dihasilkan yaitu Rp 41.313.207 agar mencapai efisien.

#### **b. Faktor-faktor Penghambat**

Dari 16 responden, penelitian ini mendapatkan 5 jawaban yang menurut setiap responden menjadi faktor-faktor penghambat dalam UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan. Jawaban tersebut diantaranya adalah modal, promosi, tenaga kerja, waktu dan lokasi. Sebanyak 9 responden (56%) menjawab bahwa modal menjadi faktor penghambat dalam UMKM ritel mahasiswa, ada 8 responden (50%) yang menyatakan bahwa promosi menjadi faktor penghambat dalam UMKM ritel mahasiswa, ada sebanyak 6 responden (37,5%) menyatakan bahwa tenaga kerja menjadi faktor penghambat dalam UMKM ritel mahasiswa, ada 4 responden (25%) yang menyatakan bahwa waktu menjadi faktor penghambat dalam UMKM ritel mahasiswa dan ada 2 responden (12,5%) yang menyatakan bahwa lokasi menjadi faktor penghambat dalam UMKM ritel mahasiswa.

Modal menjadi faktor penghambat yang paling banyak dirasakan oleh responden, karena mayoritas pemilik UMKM ritel adalah mahasiswa yang masih aktif mengikuti perkuliahan. Mereka baru saja belajar dalam berwirausaha, maka modal menjadi hambatan bagi mereka yang notabennya belum bekerja dan masih

meminta uang kepada orang tua. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian Adawiyah (2015) yang mengungkapkan bahwa hambatan bagi usaha kecil adalah modal karena pada umumnya usaha seperti ini merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup, yang mengandalkan pada modal dari si pemilik yang jumlahnya sangat terbatas.

Selain modal, promosi juga merupakan salah satu faktor penghambat yang dirasakan oleh UMKM ritel mahasiswa. Di sini masyarakat umum belum banyak yang mengenal Laboratorium Kewirausahaan sehingga konsumen sedikit. Hal ini sesuai dengan penelitian Adawiyah (2015) yang mengungkapkan bahwa promosi merupakan akses terpenting. Kemampuan promosi yang dimiliki oleh UMKM yang pada dasarnya unit usaha kecil, sehingga mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang masih rendah.

Tenaga kerja menjadi salah satu faktor penghambat yang dirasakan oleh responden. Ada beberapa 6 UMKM yang sering mengganti tenaga kerja karena tenaga kerja yang lama keluar, sehingga harus berulang kali dalam melatih tenaga kerja yang baru. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian dari Ardianti (2014) yang mengungkapkan bahwa UMKM kesulitan dalam mendapatkan tenaga kerja yang sesuai dengan ketrampilan dan tenaga kerja yang bermotivasi dalam mempertahankan pertumbuhan dan memiliki loyalitas.

Faktor penghambat lainnya yang dirasakan oleh responden adalah waktu. Karena mayoritas pemilik UMKM adalah mahasiswa yang masih aktif dalam perkuliahan sehingga beberapa dari mereka merasa kesulitan dalam membagi waktu. Hal ini penelitian Suharta (2013) yang mengungkapkan bahwa kepandaian

untuk menghargai dan memanfaatkan waktu sangat diperlukan dalam menjalankan usaha. Jika tidak bisa mengatur waktu maka usaha yang dijalankan dapat terbengkalai.

Selain faktor modal, promosi, tenaga kerja dan waktu, lokasi juga menjadi faktor penghambat yang dirasakan oleh responden. Lokasi yang jauh dari *escalator*, jika *escalator* tidak berjalan secara memutar maka ada beberapa UMKM yang tidak terlihat oleh pengunjung. Hal ini sesuai dengan penelitian Pratiwi (2010) yang mengungkapkan bahwa pemilihan lokasi yang kurang strategis dapat menghambat usaha yang dijalankan. Karena tanpa perencanaan lokasi yang tepat, perusahaan dapat membuat kesalahan dalam pemilihan lokasi.

### **C. Keterbatasan Penelitian**

Penelitian ini telah dilakukan sesuai dengan prosedur ilmiah, namun masih memiliki keterbatasan, belum semua UMKM di Laboratorium Kewirausahaan dapat diteliti karena keterbatasan waktu, tenaga peneliti serta kebersediaan dari pihak UMKMnya sendiri. Banyaknya faktor produksi sehingga tidak semua faktor produksi dapat diteliti dalam penelitian ini. Hal ini berarti variabel tersebut belum dapat menjelaskan secara menyeluruh mengenai tingkat efisiensi penggunaan faktor produksi pada UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan UNY.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil analisis tingkat efisiensi ekonomi penggunaan faktor produksi pada UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan UNY menggunakan metode *Data Envelopment Analysis* (DEA) diperoleh kesimpulan sebagai berikut:
  - a. Kluster UMKM ritel mahasiswa produksi (non makanan) ada satu UMKM ritel mahasiswa (17%) yang sudah efisien yaitu Come on Jimmy dan lima UMKM ritel mahasiswa (83%) yang belum efisien yaitu Indoboot, F-Style, Fee Galery, Ashya Look dan Rain Bowl Store.
  - b. Kluster UMKM ritel mahasiswa produksi (makanan) ada dua UMKM ritel mahasiswa (67%) sudah efisien yaitu Choco Boom dan Wakinem Milk and Bar dan ada satu UMKM ritel mahasiswa (33%) yang belum efisien yaitu Chiksu Jogja.
  - c. Kluster UMKM ritel mahasiswa *reseller* ada empat UMKM ritel mahasiswa (57%) yang sudah efisien yaitu EB Craft, UNY Sport Shop, Rafanda Hijab dan Finida Store & CF Beauty dan ada tiga UMKM ritel mahasiswa (43%) yang belum efisien yaitu Al Jemari, Rest Store dan Guru Batik.
2. Faktor-faktor penghambat yang paling banyak dirasakan oleh UMKM ritel mahasiswa adalah modal (56%), selanjutnya ada promosi (50%), tenaga kerja (37,5%), waktu (25%), dan lokasi (12,5%).

## **B. Saran**

1. Untuk UMKM ritel mahasiswa yang belum efisien sebaiknya memperbaiki penggunaan inputnya sehingga dapat menghasilkan output yang maksimal dan menjadi efisien dengan cara menambah atau mengurangi input dan output yang telah diukur dengan menggunakan *Data Envelopment Analysis*:
  - a. Untuk UMKM ritel mahasiswa produksi (non makanan) yang belum efisien bisa mengacu pada UMKM ritel mahasiswa produksi (makanan) yang sudah efisien yaitu Come on Jimmy sebesar skor  $\lambda$ danya yaitu untuk Indoboot sebesar 0,800000, F-Style; 0,166667, Fee Galery; 0,315789, Ashya Look; 0,315789, dan Rain Bowl Store; 0,333333.
  - b. Untuk UMKM ritel mahasiswa produksi (makanan) yang belum efisien bisa mengacu pada UMKM ritel mahasiswa produksi (makanan) yang sudah efisien yaitu Choco Boom dan Wakinem Milk and Bar sebesar skor  $\lambda$ danya yaitu untuk Chiksu Jogja dapat mengacu pada Choco Boom sebesar 0,936491 atau bisa mengacu pada Wakinem Milk and Bar sebesar 0,591130.
  - c. Untuk UMKM ritel mahasiswa *reseller* yang belum efisien dapat mengacu pada UMKM ritel mahasiswa *reseller* yang sudah efisien sebesar skor  $\lambda$ danya yaitu untuk Al Jemari mengacu pada EB Craf; 0,254200, UNY Sport Shop; 0,153496, Finida Store & CF Beauty; 0,156098. Rest Store bisa mengacu pada EB Craf; 0,637406 dan UNY Sport Shop; 0,86484. Guru Batik bisa meniru UNY Sport Shop; 0,566038 dan Finida Store & CF Beauty; 0,075472.

2. Untuk menambah modal UMKM ritel mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan dalam mengembangkan produknya UNY dapat memberikan pinjaman kepada mahasiswa dengan syarat harus dikembalikan penuh sebelum mereka menyelesaikan studinya dari UNY. Promosi dapat ditingkatkan dengan cara UMKM mahasiswa bekerjasama dengan UNY dalam mengenalkan keberadaan Laboratorium melalui website atau menyelenggarakan acara yang berkaitan dengan kewirausahaan sehingga dapat dikenal masyarakat luas. Untuk tenaga kerja bisa dilakukan dengan cara bagi hasil sesuai dengan kesepakatan antara pemilik usaha dengan tenaga kerja. Untuk hambatan waktu bisa diatasi dengan memperkerjakan orang atau jika *store offlinenya* tutup, *store onlinenya* tetap jalan, sehingga konsumen tetap bisa berbelanja. Untuk memperbaiki hambatan lokasi store yang kurang strategis bisa dengan cara mengubah jalannya *escalator* dan dibuat memutar, sehingga konsumen akan mengelilingi setiap lantai untuk menuju *escalator* lainnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adawiyah, Wiwiek R. (2015). Faktor Penghambat Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM): Studi di Kabupaten Banyumas. *Skripsi*. Universitas Jenderal Soedirman
- Arif, Yanuar. (2010). Analisis Efisiensi Teknis, Alokatif dan Ekonomi Usaha Tambak Bandeng di Kabupaten Pati. *Skripsi*. Universitas Sebelas Maret Surakarta
- Badan Pusat Statistik. (2017). *Tingkat Pengangguran Terbuka Penduduk Usia 15 Tahun ke Atas Menurut Pendidikan Tertinggi yang Ditamatkan*. <https://www.bps.go.id/statictable/2009/04/16/972/pengangguran-terbuka-menurut-pendidikan-tertinggi-yang-ditamatkan-1986---2017.html>. diakses pada tanggal 10 Januari 2018.
- Boediono. (2015). *Ekonomi Mikro*. Yogyakarta: BPFE
- Bachtiar, Roy Rosa. (2015). *50 Persen UMKM Kekurangan Modal*. (<https://jurnalasia.com/berita/486836/50-Persen-UMKMkKekurangan-modal>). diakses pada tanggal 20 Desember 2017
- Coelli, TJ. (1996). *A Guide to DEAP Version 2.1. A Data Envelopment Analysis (Computer) Program*. Armidale: Departement of Econometrics, University of New England Australia.
- Daniel. Moehar. 2002. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta: PT Buku Aksara.
- Dwiyanto, D & Rahayuningsih, E. (2005). *Pembelajaran di Laboratorium*. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada.
- Guswai, Christian F. (2011). *Retail Excellence Series My Retail Formula*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Handoko, Hani. (2017). *Manajemen Personalia dan Sumberdaya Manusia*. Yogyakarta: BPFE.
- Hanifah, Ristia Nur. (2013). Efisiensi Penggunaan Faktor-Faktor Produksi Pada Industri Menengah, Kecil dan Rumah Tangga Mebel di Kabupaten Blora. *Skripsi*. Universitas Negeri Semarang.
- Gunawan. (2017). Konversi Ukuran Standar Satuan Luas. Diunduh dari: <https://haiwiki.info/ukuran/konversi-satuan-luas/> pada tanggal 23 Oktober 2018

- Indrawan, R & Yaniawati, P. (2014). *Metode Penelitian: Kualitatif, kuantitatif dan campuran untuk manajemen, pembangunan dan Pendidikan*. Bandung: Refika Aditama.
- Isroah. (2017). *Akuntansi UMKM dan Koperasi 2017*. Diunduh dari: <http://staffnew.uny.ac.id/upload/132001800/pendidikan/Hand+out+Akt+UMKM-K.pdf> Pada tanggal 16 April 2018
- Joesron, Tati Suharti & M. Fathorrazi. (2012). *Teori Ekonomi Mikro*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Kementrian Koperasi dan UMKM RI. (2013). *Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (Umkm) Dan Usaha Besar (Ub)*. Diunduh dari: [www.depkop.go.id/berita-informasi/data-informasi/data-umkm/](http://www.depkop.go.id/berita-informasi/data-informasi/data-umkm/). Pada tanggal 8 Mei 2018.
- Muharram, H & Pusvitasari, R. (2005). *Analisis Perbandingan Efisiensi Bank Syariah di Indonesia dengan Metode Data Envelopment Analysis*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol. II, No.3, 2007. Jurnal Fakultas Ekonomi UNDIP, Desember 2007.
- Muhyidin, A. (2010). Analisis Efisiensi Penggunaan Faktor-Faktor Produksi pada UMKM Ritel di Kecamatan Pekalongan Selatan. *Skripsi*. Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Nicholson, Walter. 2002. *Mikroekonomi Intermediate Dan Aplikasinya*. Edisi Kedelapan. Jakarta: Erlangga.
- Panduan Pengelolaan Laboratorium Kewirausahaan Universitas Negeri Yogyakarta, 2018, BPPU UNY.
- Pratiwi, A. (2010). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Jasa (Studi Pada Usaha Jasa Mikro-Kecil di Sekitar Kampus UNDIP Pleburan. *Skripsi*. Universitas Negeri Diponegoro.
- Qomarudin. (2011). Analisis Efisiensi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Batik di Desa Kauman Kota Pekalongan Dengan Metode *Data Envelopment Analysis* (DEA). *Skripsi*. Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Rifai, A. (2013). *Pendidikan dan Efisiensi: Metode Data Envelopment Analysis*. *Jurnal Perspektif Bisnis*, Vol.1, No.1, 2013. Jurnal Administrasi Bisnis FISIP Universitas Lampung.
- Rosyidi, S. 2011. *Pengantar Teori Ekonomi (Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro dan Makro)*. Jakarta: PT Raja Grafindo.

- Soekarwati. (2003). *Teori Ekonomi Produksi (Dengan Pokok Bahasan Analisis Fungsi Cobb-Douglas)*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Soekarwati. (2001). *Teori Ekonomi Produksi (Dengan Pokok Bahasan Analisis Fungsi Cobb-Douglas)*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sudarman, Ari. (1984). *Teori Ekonomi Mikro*. Yogyakarta: BPFE
- Sugiyono. (2014). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2015). “Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D”. Bandung: Alfabeta
- Sukirno, Sadono. (2015). *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Suharta. (2013). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha. *Jurnal Ekonomi*. Vol.1, No.1, 2013. Universitas Negeri Yogyakarta.
- Suharyadi dan Purwanto SK. 2004. *Statistika Untuk Ekonomi dan Keuangan Modern*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sujana, Asep ST. (2005). “Paradigma Baru Dalam Manajemen Ritel Modern”. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Tahir, A.G, Darwanto, D. H. Mulyo, J. H., et al. (2010). Analisis Efisiensi produksi Sistem Usahatani Kedelai di Sulawesi Selatan. *Jurnal Agro Ekonomi*, 28, 133-151.
- Tambunan, Tulus. (2009). *UMKM di Indonesia*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. (<https://www.bps.go.id/dynamic/table/2018/05/16/1307/proporsi-lapangan-kerja-informal-sektor-non-pertanian-menurut-provinsi-2015---2016.html>). Diakses tanggal 20 Maret 2018

# LAMPIRAN

**PROFIL PEMILIK UMKM RITEL  
MAHASISWA DI  
LABORATORIUM  
KEWIRAUSAHAAN UNY**

Lampiran 1. Profil Pemilik UMKM Ritel Mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan UNY

No	Nama	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan	Nama Stand	Lama Usaha	Jenis Usaha	Fakultas	NIM
1.	Oby Zami Syak	Laki-laki	23	SMA/SMK	Indobot/Kios Inovasi	2 tahun	Robot, Elektronika	FT	14504241028
2.	Rinanda Dwi Tanjung Putra	Laki-laki	24	S1	Come on Jimmy	2 tahun 1 bulan	Fashion	FIK	12305251012
3.	Andini Ifah Khasanati	Perempuan	24	S1	F-Style	2 tahun	Fashion, Taylor	FT	13404121024
4.	Ferdhia Sanityasa	Perempuan	24	S1	Fee Gallery	1 tahun 5 bulan	Lukis Telenan	FBS	13805251005
5.	Cahyawati Mindasari	Perempuan	23	S1	Aysha Look	2 tahun	Fashion, Hijab	FMIPA	14503233009
6.	Putra Anggara	Laki-laki	23	SMA/SMK	Rain Bowl Store	2 tahun	Asesoris, Sketsa	FMIPA	14804442016
7.	Jesika Amanda	Perempuan	21	SMA/SMK	Al Jemari	2 tahun	Fashion, Hijab	FE	14804244009
8.	Putra	Laki-laki	23	SMA/SMK	EB Craft	2 tahun	Alat Olah Raga	FMIPA	14805251013
9.	Fajar Setyo	Laki-laki	24	S1	UNY Sport Shop	2 tahun	Asesoris, Kayu, Perak	FIK	13703231025
10.	Nurmalita	Perempuan	20	SMA/SMK	Rest Store	2 tahun	Fashion, Hijab	FE	15804341014
11.	Alfi Fadhilah	Perempuan	26	S2	Rafanda Hijab	1 tahun 6 bulan	Fashion, Hijab	PPS	12323380037
12.	Venty	Perempuan	24	S1	Finida Store & CF Beauty	2 tahun	Fashion, Hijab	FE	13804241022
13.	Dhene Nugroho	Laki-laki	24	S2	Guru Batik	2 tahun	Batik	PPS	12333250022
14.	Alvin	Laki-laki	23	SMA/SMK	Choco Boom	1 tahun 5 bulan	Kuliner	FT	14804142030
15.	Fajar Anggoro	Laki-Laki	23	SMA/SMK	Chisujogja	2 tahun	Kuliner	FBS	14805251060
16.	Ridwan	Laki-laki	23	SMA/SMK	Wakinem's Milk and Bar	2 tahun	Kuliner	FBS	14804341007

# **SURAT IJIN PENELITIAN**

**Surat Ijin Penelitian dari Fakultas Ekonomi UNY**

Lampiran 2. Surat Ijin Penelitian dari Fakultas Ekonomi



**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI**

Alamat : Jalan Colombo Nomor 1 Yogyakarta 55281  
Telepon (0274) 554902, 586168 pesawat 817, Fax (0274) 554902  
Laman: fe.uny.ac.id E-mail: fe@uny.ac.id

Nomor : 1744/UN34.18/PP.07.02/2018

9 Mei 2018

Lamp. : 1 Bendel Proposal

Hal : **Ijin Penelitian**

**Yth . Kepala BPPU Laboratorium Kewirausahaan UNY**

Kami sampaikan dengan hormat, bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Ratnawati Fatimah

NIM : 14804241030

Program Studi : Pendidikan Ekonomi - S1

Judul Tugas Akhir : Efisiensi Ekonomi Penggunaan Faktor Produksi pada UMKM Ritel  
Mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan Universitas Negeri  
Yogyakarta

Tujuan : Memohon ijin mencari data untuk penulisan Tugas Akhir Skripsi

Waktu Penelitian : Rabu - Sabtu, 9 Mei - 30 Juni 2018

Untuk dapat terlaksananya maksud tersebut, kami mohon dengan hormat Bapak/Ibu berkenan memberi izin dan bantuan seperlunya.

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya kami sampaikan terima kasih.



Wakil Dekan I

Prof. Sukirno, S.Pd., M.Si., Ph.D.

NIP. 196904141994031002

Tembusan :

1. Sub. Bagian Pendidikan dan Kemahasiswaan ;
2. Mahasiswa yang bersangkutan.

# **INSTRUMEN PENELITIAN**

**Validasi Instrumen Penelitian**

**Pedoman Wawancara**

Lampiran 3. Lembar Validasi Instrumen Penelitian

**Lembar Validasi**  
**Pedoman Wawancara Usaha Ritel Mahasiswa Sistem Omset Sharing**  
**(Produksi)**

Judul: Efisiensi Ekonomi Penggunaan Faktor Produksi Pada Umkm Ritel Mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan Universitas Negeri Yogyakarta

Yang terhormat, Bapak/Ibu dimohon untuk memberikan penilaian pada instrumen yang akan digunakan pada penelitian ini.

No	Butir Pertanyaan	Saran/ Masukan
<b>Luas Ruang</b>		
1	Lokasi usaha menempati lantai? a. 1 b. 2 c. 3 d. 4	
2	Tempat yang digunakan untuk usaha? a. Dalam ruang b. Selasar	
3	Luas ruang/luas selasar yang ditempati.....	
<b>Tenaga Kerja</b>		
1	Berapa jumlah tenaga yang digunakan.....orang	
2	Waktu penggajian tenaga kerja: a) harian, b) mingguan, c) bulanan, d) sistem lain	
3	Berapa gaji tenaga kerja: a) Gaji per hari Rp..... b) Gaji per minggu Rp..... c) Gaji per bulan Rp.....	
<b>Peralatan</b>		
1	Nilai peralatan yang memperlancar proses usaha diukur dengan cara menjumlahkan seluruh nilai peralatan yang digunakan dengan satuan rupiah.	
<b>Bahan</b>		
1	Nilai pembelian bahan yang digunakan untuk produksi saat pasaran sepi	

2	Nilai pembelian bahan yang digunakan untuk produksi saat keadaan normal	
3	Nilai pembelian bahan yang digunakan untuk produksi saat ramai	
<b>Omset</b>		
1	Menggunakan data sekunder laporan keuangan omset sharing Laboratorium Kewirausahaan UNY ( <i>Dokumen laporan keuangan</i> )	
<b>Faktor Penghambat</b>		
1	Hambatan apa yang anda alami dalam berwirausaha di Laboratorium Kewirausahaan UNY? ( <i>boleh memilih lebih dari satu</i> ) (...) Modal (...) Tenaga kerja (...) Lokasi (...) Waktu (...) Promosi (...) Lainnya, (sebutkan).....	

Penilaian diberikan untuk menilai kelayakan dalam instrumen penelitian ini. Bapak/Ibu dapat memberikan penilaian dengan memberikan tanda centang (✓) pada kolom yang tersedia sesuai dengan kriteria sebagai berikut:

1. Sangat tidak tepat
2. Tidak tepat
3. Tepat
4. Sangat tepat

<b>Penskoran</b>			
1	2	3	4

### **Kesimpulan Umum**

Berdasarkan penilaian di atas, maka instrumen penelitian ini dinyatakan:

1. Layak untuk selanjutnya digunakan dalam wawancara tanpa revisi
2. Layak untuk selanjutnya digunakan dalam wawancara dengan revisi
3. Belum layak digunakan dalam wawancara

Yogyakarta, 2 Juli 2018  
Validator,

Dra. Sri Sumardiningsih, M.Si.  
NIP. 1953040319790320001

## Lembar Validasi

### Pedoman Wawancara Usaha Ritel Mahasiswa Sistem Omset Sharing

(Reseller)

Judul: Efisiensi Ekonomi Penggunaan Faktor Produksi Pada Umkm Ritel Mahasiswa di Laboratorium Kewirausahaan Universitas Negeri Yogyakarta

Yang terhormat, Bapak/Ibu dimohon untuk memberikan penilaian pada instrumen yang akan digunakan pada penelitian ini.

No	Butir Pertanyaan	Saran/ Masukan
Luas Ruang		
1	Lokasi usaha menempati lantai? a. 1 b. 2 c. 3 d. 4	
2	Tempat yang digunakan untuk usaha? a. Dalam ruang b. Selasar	
3	Luas ruang/luas selasar yang ditempati.....	
Tenaga Kerja		
1	Berapa jumlah tenaga yang digunakan.....orang	
2	Waktu penggajian tenaga kerja: a. harian, b. mingguan, c. bulanan, d. sistem lain	
3	Berapa gaji tenaga kerja: a. Gaji per hari Rp..... b. Gaji per minggu Rp..... c. Gaji per bulan Rp.....	
Modal Kulakan		
1	Besarnya modal yang digunakan untuk kulakan dalam rupiah dalam setahun	
Peralatan		
1	Nilai peralatan yang memperlancar proses usaha diukur dengan cara menjumlahkan seluruh nilai peralatan yang digunakan dengan satuan rupiah.	
Omset		

1	Menggunakan data sekunder laporan keuangan omset sharing Laboratorium Kewirausahaan UNY ( <i>Dokumen laporan keuangan</i> )	
<b>Faktor Penghambat</b>		
1	Hambatan apa yang anda alami dalam berwirausaha di Laboratorium Kewirausahaan UNY? ( <i>boleh memilih lebih dari satu</i> ) (...) Modal (...) Tenaga kerja (...) Lokasi (...) Waktu (...) Promosi (...) Fasilitas (...) Lainnya, (sebutkan).....	

Penilaian diberikan untuk menilai kelayakan dalam instrumen penelitian ini. Bapak/Ibu dapat memberikan penilaian dengan memberikan tanda centang (✓) pada kolom yang tersedia sesuai dengan kriteria sebagai berikut:

1. Sangat tidak tepat
2. Tidak tepat
3. Tepat
4. Sangat tepat

<b>Penskoran</b>			
1	2	3	4

### **Kesimpulan Umum**

Berdasarkan penilaian di atas, maka instrumen penelitian ini dinyatakan:

1. Layak untuk selanjutnya digunakan dalam wawancara tanpa revisi
2. Layak untuk selanjutnya digunakan dalam wawancara dengan revisi
3. Belum layak digunakan dalam wawancara

Yogyakarta, 2 Juli 2018  
Validator,

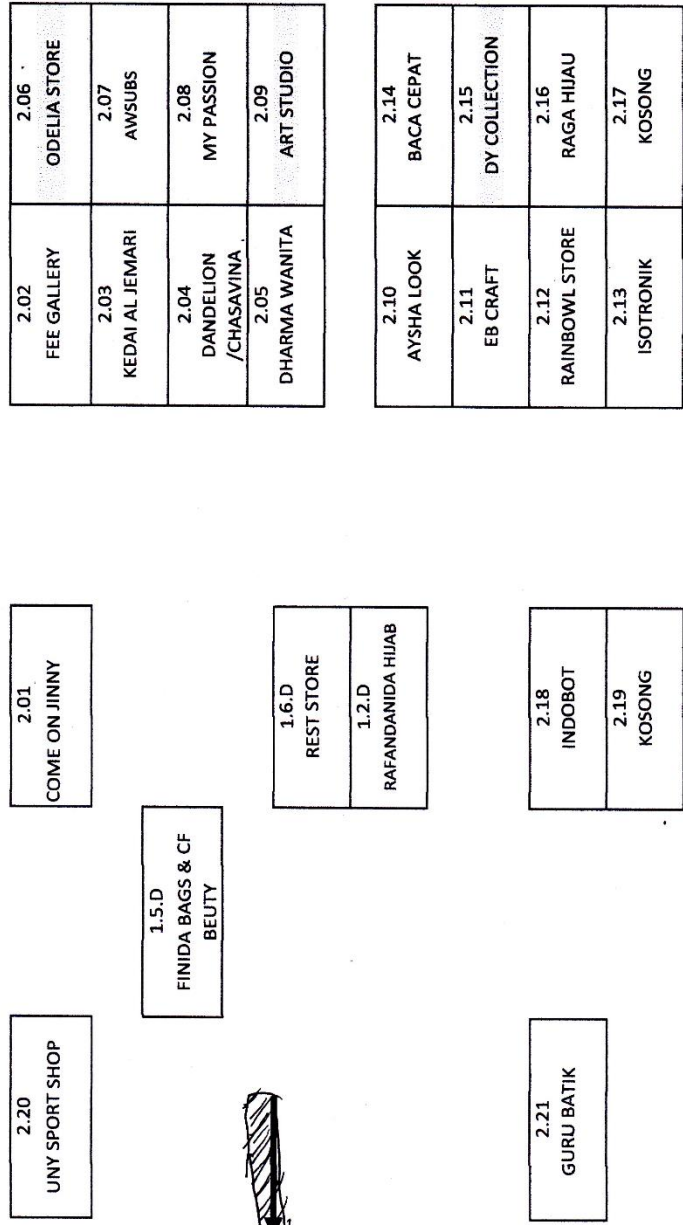
Dra. Sri Sumardiningsih, M.Si.  
NIP. 1953040319790320001

**DENAH LABORATORIUM  
KEWIRAUSAHAAN UNY**

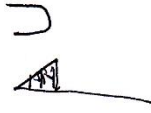
# DENAH STAND PLAZA UNY



LANTAI 2



# DENAH STAND PLAZA UNY



LANTAI 4

4.01	4.02	4.03	4.04
PPTI	THERAPY MASAGE 1	THERAPY MASAGE 2	JOGJA PAINTING

4.19  
DIREFT MANGO



4.05	4.08
KOSONG	KANTOR ASOSIASI
4.06	4.09
CHICK-SU	DAKON BOARDGAMES
4.07	4.10
WAKINEM'S	SAITAMA JAPANESE FOOD

4.17  
MEMA (ROEMAH MAKAN SOENDA)

4.16	4.15	4.14	4.13	4.12	4.11
PREKSO KAMPUS	NGUDI ROSO	DEPOT K.JANGGUT	BALE RASA	IKA CORNER	MIE AYAM & BAKSO BERANAK

19

**DATA OMSET UMKM RITEL**  
**MAHASISWA *OMSET SHARING***  
**TAHUN 2017**

Lampiran 5. Data Omset UMKM Ritel Mahasiswa Tahun 2017

<b>No.</b>	<b>Nama Stand</b>	<b>Omset</b>	<b>Fee 7 %</b>
1	Rafandanida Hijab	Rp 30.666.667	Rp 2.146.666
2	Finida Store & CF Beauty	Rp 29.900.000	Rp 2.093.000
3	Rest Store	Rp 14.091.333	Rp 986.393
4	Come On Jimmy	Rp 53.666.667	Rp 3.756.666
5	Fee Gallery	Rp 19.166.667	Rp 1.341.666
6	Kedai Al-Jemari	Rp 11.500.000	Rp 805.000
7	Rain Bowl Store	Rp 3.833.333	Rp 268.333
8	Aysha Look	Rp 7.666.667	Rp 536.666
9	Choco Boom	Rp 37.578.666	Rp 2.630.506
10	EB Craft	Rp 18.093.333	Rp 1.266.533
11	Indobot/Kios Inovasi	Rp 21.978.734	Rp 1.538.511
12	UNY Sport Shop	Rp 69.000.000	Rp 4.830.000
13	Pusat Batik UNY	Rp 35.205.333	Rp 2.464.373
14	Kedai Chick Su	Rp 75.157.333	Rp 5.261.013
15	Wakinem's	Rp 115.786.000	Rp 8.105.020
16	F-Style	Rp 6.133.333	Rp 429.333

# **DATA AKTUAL**

Lampiran 6. Data Aktual UMKM Ritel Mahasiswa

Data Aktual UMKM Ritel Mahasiswa Produksi (Non Makanan)

Nama Stand	Luas Ruang	Upah Tenaga Kerja	Peralatan	Bahan	Omset
Indoboot	9,6 m	Rp 14.400.000	Rp 26.210.000	Rp 6.500.000	Rp 21.978.734
Come on Jimmy	9 m	Rp 18.000.000	Rp 4.410.000	Rp 3.800.000	Rp 53.666.667
F – Style	9 m	Rp 3.000.000	Rp 2.470.000	Rp 1.500.000	Rp 6.133.333
Fee Galery	5 m	Rp 7.200.000	Rp 2.750.000	Rp 1.200.000	Rp 12.150.000
Ashya Look	9 m	Rp 8.000.000	Rp 3.220.000	Rp 1.200.000	Rp 7.666.667
Rain Bowl Store	9 m	Rp 6.000.000	Rp 1.650.000	Rp 2.800.000	Rp 5.833.333

Data Aktual UMKM Mahasiswa Ritel Mahasiswa (Makanan)

Nama Tenant	Luas Ruang	Upah Tenaga Kerja	Bahan	Peralatan	Omset
Choco Boom	4	Rp 16.800.000	Rp 800.000	Rp 4.750.000	Rp 37.578.666
Chiksun Jogja	16	Rp 24.600.000	Rp 3.500.000	Rp 15.000.000	Rp 75.157.333
Wakinem Milk and Bar	12	Rp 15.000.000	Rp 1.500.000	Rp 17.850.000	Rp 115.786.666

Data Aktual UMKM Mahasiswa Ritel Mahasiswa *Reseller*

Nama Stand	Luas Ruang	Upah Tenaga Kerja	Peralatan	Modal Lancar	Omset
Al-Jemari	12 m	Rp 7.200.000	Rp 1.980.000	Rp 2.000.000	Rp 11.500.000
EB Craft	9 m	Rp 7.200.000	Rp 2.242.000	Rp 1.200.000	Rp 18.093.333
UNY Sport Shop	11,25 m	Rp 24.000.000	Rp 4.000.000	Rp 8.500.000	Rp 69.000.000
Rest Store	7 m	Rp 12.000.000	Rp 1.775.000	Rp 1.500.000	Rp 14.091.333
Rafanda Hijab	6 m	Rp 15.600.000	Rp 4.755.000	Rp 2.300.000	Rp 30.666.667
Finida Store & CF Beauty	9 m	Rp 10.800.000	Rp 5.100.000	Rp 2.500.000	Rp 29.900.000
Guru Batik	12 m	Rp 14.400.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 35.205.333

**HASIL ANALISIS DATA**  
***ENVELOPMENT ANALYSIS***

Lampiran 7. Hasil DEA UMKM Ritel Mahasiswa Produksi (Non Makanan)

DMU	Score	Benchmark(Lambda)	Proportionate Movement (Luas Ruang)	Slack Movement (Luas Ruang)	Projection (Luas Ruang)	Proportionate Movement (Upah Tenaga Kerja)	Slack Movement (Upah Tenaga Kerja)	Projection (Upah Tenaga Kerja)	Proportionate Movement (Peralatan)	Slack Movement (Peralatan)	Projection (Peralatan)	Proportionate Movement (Bahan)	Slack Movement (Bahan)	Projection (Bahan)	Proportionate Movement (Omzet)	Slack Movement (Omzet)	Projection (Omzet)
Indobot	0,511927	Come on Jimmy(0,800000)	0	-2,4	7,2	0	0	14400000	0	-5682000,000002	20527999,999998	0	-2460000,000002	4039999,999998	20954599,599995	0	4293333,599995
Come on Jimmy	1	Come on Jimmy(1,000000)	0	0	9	0	0	18000000	0	0	4410000	0	0	3800000	0	0	5366667
F - Style	0,685714	Come on Jimmy(0,166667)	0	-1,5	7,5	0	0	3000000	0	-735000,000001	1734999,999999	0	-466666,666667	1033333,333333	2811111,500009	0	894444,500009
Fee Galery	0,716925	Come on Jimmy(0,315789)	0	-0,7777	5,3333	0	-1515789,473677	5684210,526323	0	-1357368,421051	1392631,578949	0	0	1200000	4797368,526338	0	1694736,526338
Ashya Look	0,452381	Come on Jimmy(0,315789)	0	-1,5	7,5	0	-2315789,473678	5684210,526322	0	-1327368,421052	1892631,578948	0	0	1200000	9280701,526339	0	1694736,526339
Rain Bowl Store	0,326087	Come on Jimmy(0,333333)	0	-1	8	0	0	6000000	0	-180000,000002	1469999,999998	0	-123333,333332	1566666,666668	12055556,000006	0	1788889,000006

Lampiran 8. Hasil DEA UMKM Ritel Mahasiswa *Reseller*

DMU	Score	Benchmark(Lambda)	Proportionate Movement (Luas Ruang)	Slack Movement (Luas Ruang)	Projection (Luas Ruang)	Proportionate Movement (Upah Tenaga Kerja)	Slack Movement (Upah Tenaga Kerja)	Projection (Upah Tenaga Kerja)	Proportionate Movement (Peralatan)	Slack Movement (Peralatan)	Projection (Peralatan)	Proportionate Movement (Modal Lancar)	Slack Movement (Modal Lancar)	Projection (Modal Lancar)	Proportionate Movement (Omzet)	Slack Movement (Omzet)	Projection (Omzet)
Al-Jemari	0,579115	EB Craft(0,254200); UNY Sport Shop(0,153496); Finida Store & CF Beauty(0,156098)	0	- 2,580489	9,419511	0	0	7200000	0	0	1980000	0	0	2000000	8357872,311051	0	19857872,311051
EB Craft	1	EB Craft(1,000000)	0	0	9	0	0	7200000	0	0	2242000	0	0	1200000	0	0	18093333
UNY Sport Shop	1	UNY Sport Shop(1,000000)	0	0	11,25	0	0	24000000	0	0	4000000	0	0	8500000	0	0	69000000
Rest Store	0,80521	EB Craft(0,637406); UNY Sport Shop(0,086484)	0	- 0,290401	6,709599	0	- 3335063,47759	8664936,52241	0	0	1775000	0	0	1500000	3408853,830166	0	17500186,830166
Rafanda Hijab	1	Rafanda Hijab(1,000000)	0	0	6	0	0	15600000	0	0	4755000	0	0	2300000	0	0	30666667
Finida Store & CF Beauty	1	Finida Store & CF Beauty(1,000000)	0	0	9	0	0	10800000	0	0	5100000	0	0	2500000	0	0	29900000
Guru Batik	0,852157	UNY Sport Shop(0,566038); Finida Store & CF Beauty(0,075472)	0	-3,95283	8,04717	0	0	14400000	0	- 1350943,396235	3649056,603765	0	0	5000000	6107874,547198	0	41313207,547198

Lampiran 9. Hasil DEA UMKM Ritel Mahasiswa (Makanan)

DMU	Score	Benchmark (Lamda)	Proportionate Movement (Luas ruang)	Slack Movement (Luas Ruang)	Projection (Luas ruang)	Proportionate Movement (UPAH TK)	Slack Movement (UPAH TK)	Projection (UPAH TK)	Proportionate Movement (BAHAN)	Slack Movement (BAHAN)	Projection (BAHAN)	Proportionate Movement (NILAI PERALATAN)	Slack Movement (NILAI PERALATAN)	Projection (NILAI PERALATAN)	Proportionate Movement (OMZET)	Slack Movement (OMZET)	Projection (OMZET)
Choco Boom	1	Choco Boom(1,000000)	0	0	4	0	0	1680000	0	0	800000	0	0	4750000	0	0	37578666
Chicksu Jogja	0,725198	Choco Boom(0,936491); Wakine Milk and Bar(0,591130)	0	-5,160478	10,839522	0	0	2460000	0	-1864112,321217	1635887,67873	0	0	15000000	28479705,39021	0	103637038,39021
Wakinem Milk and Bar	1	Wakinem Milk and Bar(1,000000)	0	0	12	0	0	1500000	0	0	15000000	0	0	17850000	0	0	115786666

# **DOKUMENTASI**

Lampiran 11. Dokumentasi saat Wawancara





