

**ANALISIS PEROLEHAN LABA DALAM PENJUALAN LANGSUNG  
DAN PENJUALAN BERMITRA PADA USAHA SUWAR-SUWIR  
DI DESA PANTI KECAMATAN PANTI JEMBER**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember  
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah



oleh :  
Rika Nurhidayati  
NIM: E20172012

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
MEI 2022

**ANALISIS PEROLEHAN LABA DALAM PENJUALAN LANGSUNG  
DAN PENJUALAN BERMITRA PADA USAHA SUWAR-SUWIR  
DI DESA PANTI KECAMATAN PANTI JEMBER**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember  
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah



oleh :

Rika Nurhidayati

NIM: E20172012

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
MEI 2022

ANALISIS PEROLEHAN LABA DALAM PENJUALAN LANGSUNG  
DAN PENJUALAN BERMITRA PADA USAHA SUWAR-SUWIR  
DI DESA PANTI KECAMATAN PANTI JEMBER

SKRIPSI

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember  
Untuk Memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi ( S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Progam Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

Rika Nurhidayati  
NIM. E20172012

UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

Dosen Pembimbing:

KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

  
Muhammad Saiful Anam, M.Ag  
NIP. 197111142003121002

ANALISIS PEROLEHAN LABA DALAM PENJUALAN LANGSUNG DAN  
PENJUALAN BERMITRA PADA USAHA SUWAR-SUWIR  
DI DESA PANTI KECAMATAN PANTI JEMBER

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu  
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Senin  
Tanggal : 27 Juni 2022

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

Dr. Hj. Nurul Setianingrum, S.E., M.M.  
NIP: 196905231998032001

Siti Alfiah, S.E.I., M.E.  
NUP: 20120339

Anggota:

1. Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si

2. Muhammad Saiful anam, M.Ag.

Menyetujui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si  
NIP. 19680807 200003 1 001

## MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Qs. An-Nisa: 29).<sup>1</sup>



# UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

---

<sup>1</sup> Al-Qur'an, 4:29.

## PERSEMBAHAN

Segala puji penulis ucapkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan rahmat serta hidayah-nya, perencanaan, pelaksanaan dan penyelesaian skripsi sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program sarjana dapat terselesaikan dengan lancar. Walaupun jauh dari kata sempurna, namun penulis sangat bersyukur bisa mencapai titik ini.

Skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua saya tercinta, Bapak Surateman dan Ibu Nurul Hidayati yang tidak henti-hentinya mendoakan, mendukung, dan memotivasi ketika mulai putus asa, dan selalu mendukung dari awal kuliah hingga saat ini.
2. Adik saya Muhammad Dika kurniawan, tersayang yang selalu memberikan motivasi, semangat serta Do'anya.
3. Teruntuk teman seperjuangan Zulia Umami Habibah, Laily Khofifah Rahmawati dan Devi Tayana yang telah menjadi teman sekaligus orang yang selalu ada dan setia menemani dan selalu memberikan suport dan semangat untuk mengerjakan skripsi
4. Teruntuk Ahmad Rofiqi terimakasih sudah menjadi partner yang baik dan selalu memberi support sehingga bisa sampai di tahap ini.
5. Teruntuk Seluruh Guru Sekolah mulai SD sampai SMA, Guru Mengaji dan Dosen yang telah memberikan Ilmu bermanfaat.
6. Almamater Tercinta IAIN Jember, terimakasih karena telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu selama ini. Semoga alumni-alumnimu dapat

selalu mengibarkan dan mengharumkan namamu dengan membawa ilmu yang bermanfaat sampai di akhirat kelak, amin ya robbal alamin.



**UIN**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
**KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER**

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Segala puji bagi Allah SWT sang penguasa Alam Semesta. Semoga sholawat serta keselamatan tercurahkan selalu kepada Nabi dan Rasul termulia, Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabat-sahabatnya. Sungguh atas nikmat dan anugerah-Nya, sehingga dapat terselesaikan skripsi dengan judul *“Analisis perolehan laba dalam penjualan langsung dan penjualan bermitra pada usaha suwar-suwir di desa panti kecamatan panti jember”*.

Terselesaikannya skripsi ini berkat adanya bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak yang terkait. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Ibu Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I, M.E.I selaku ketua jurusan Ekonomi Islam yang selalu memberi semangat serta do'a yang tak pernah henti
4. Bapak M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I. selaku ketua program studi Ekonomi Syariah, terimakasih atas nasehat dan motivasi-motivasinya selama ini.



5. Bapak Muhammad Saiful Anam, M.Ag, selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu, mencurahkan pikiran, mengarahkan serta memberikan bimbingan dalam menyusun skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, khususnya yang telah memberikan ilmu kepada penulis sehingga dapat mengetahui apa yang tidak diketahui sebelumnya.
7. Bapak Hendro selaku pemilik usaha suwar-suwir yang telah memberikan dukungan dan bantuan selama melaksanakan penelitian di tempat usaha suwar-suwir panti Jember.
8. Segenap jajaran pengurus BUMDes yang telah berkenan memberikan informasi yang dibutuhkan, sehingga membantu proses penyelesaian penelitian.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca demi kesempurnaan skripsi di masa mendatang. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan terutama penulis sendiri.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

Jember, 23 Mei 2022

Penulis,

## ABSTRAK

**Rika Nurhidayati, Muhammad Saiful Anam, M.Ag., 2022:** *Analisis perolehan laba dalam penjualan langsung dan penjualan bermitra pada usaha suwar-suwir di desa panti kecamatan panti Jember*

Fokus penelitian dalam skripsi ini adalah : 1) Bagaimana sistem penjualan langsung dan penjualan Bermitra pada usaha suwar-suwir di Desa Panti Kecamatan Panti Jember ?, 2) Bagaimana cara memperoleh Laba dengan penjualan langsung dan penjualan bermitra pada usaha suwar-suwir di Desa Panti Kecamatan Panti Jember ?, 3) Bagaimana perolehan laba dengan penjualan langsung dan penjualan bermitra pada usaha Suwar-suwir di Desa Panti Kecamatan Panti Jember ?.

Tujuan penelitian dalam skripsi ini adalah: 1) untuk mengetahui sistem penjualan langsung dan penjualan Bermitra pada usaha suwar-suwir di Desa Panti Jember ?, 2) untuk mengetahui cara memperoleh Laba dengan penjualan langsung dan penjualan bermitra pada usaha suwar-suwir di Desa Panti Jember ?, 3) untuk mengetahui perolehan laba dengan penjualan langsung dan penjualan bermitra pada usaha Suwar-suwir di Desa Panti Jember ?

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian *field research*. Lokasi penelitian di desa panti kabupaten jember. Penentuan informan menggunakan teknik *purposive*. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data kesimpulan. Sedangkan keabsahan data menggunakan teknik triangulasi sumber.

Penelitian ini menghasilkan: 1) sistem penjualan langsung, dari sistem penjualan langsung ini ABI suwar-suwir mengurus usahanya dilakukan oleh internal ABI suwar-suwir itu sendiri, penjualan bermitra ABI suwar-suwir dibantu oleh BUMdes untuk memasarkan produk yang mereka hasilkan ke luar wilayah Kecamatan Panti. 2) Cara perolehan laba yang dilakukan oleh BUMdes dari penjualan langsung dari tangan konsumen yang datang untuk melakukan pembelian dengan jumlah berapapun serta dengan cara mengumpulkan hasil penjualannya yang sudah tersebar ke beberapa toko dan warung yang ada. Sedangkan penjualan bermitra memperoleh laba menggunakan cara memperluas pemasaran sehingga banyak mendapatkan laba. 3) laba dalam penjualan langsung dan penjualan bermitra mengalami kenaikan yang menguntungkan bagi pihak usaha suwar-suwir.

**Kata kunci :** Perolehan laba, penjualan langsung, penjualan bermitra.

## ABSTRACT

**Rika Nurhidayati, Muhammad Saiful Anam, M.Ag., 2022:** *Analysis of profit in direct sales and partnered sales in a suwar-suwir business in the orphanage village, Panti Jember sub-district.*

The focus of the research in this thesis are: 1) How is the direct selling system and partnering sales in the Suwar-suwir business in Panti Village, Panti Jember District?, 2) How to get Profit with direct sales and partnered sales in the Suwar-suwir business in Panti Village, District Panti Jember?, 3) How is the profit from direct sales and partnered sales in the Suwar-suwir business in Panti Village, Panti Jember District?.

The research objectives in this thesis are: 1) to find out the system of direct selling and partnering sales in the suwar-suwir business in Panti Jember Village?, 2) to find out how to earn profits with direct sales and partnered sales in the suwar-suwir business in Panti Jember Village. ?, 3) to find out the profit from direct sales and partner sales in the Suwar-suwir business in Panti Jember Village ?

This study uses a qualitative research approach with the type of *field research*. The research location is in the orphanage village, Jember district. Determination of informants using technique *purposive*. Data collection techniques using observation, interviews and documentation. The data analysis uses data reduction, data presentation conclusions. While the validity of the data using source triangulation techniques.

This research resulted: 1) it can be concluded that ABI suwar-suwir is assisted in terms of packaging to further improve attractiveness, hygiene and practicality for consumers so that this is also something that can maintain customer decisions to make further purchases within a certain period of time. 2) The direct selling strategy carried out by the ABI Suwar-Suwir business owner is to fulfill every kind of purchase according to the demands, desires and needs of consumers because some product buyers are different so that ABI Suwar-Suwir has to adjust every request. customer. The strategy offered in a partnership should contain elements of mutual need, mutual benefit and mutual strengthening. The three elements are built on the basis of trust that is based on; justice, honesty and wisdom. 3) According to the data that the researchers have met above, the profit or profit generated by the ABI is shuffled, the parameters are seen from the level of increase in customer demand and orders for the product so that this also has implications for a significant increase in profit or profit.

**Key words :** Earning profit, direct selling, partner selling

## DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
MOTTO .....	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK .....	viii
ABSTRACT.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Penelitian .....	7
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian.....	8
E. Definisi Istilah.....	9
F. Sistematika Pembahasan .....	12
<b>BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN .....</b>	<b>14</b>
A. Penelitian Terdahulu.....	14
B. Kajian Teori .....	32
1. Laba .....	32
2. Penjualan langsung .....	38
3. Penjualan bermitra .....	42

<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>47</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	47
B. Lokasi Penelitian.....	48
C. Subyek Penelitian.....	48
D. Teknik Pengumpulan Data.....	49
E. Analisis Data .....	53
F. Keabsahan Data.....	55
G. Tahap-Tahap Penelitian .....	56
<b>BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS .....</b>	<b>58</b>
A. Gambaran Objek Penelitian .....	58
B. Penyajian dan Analisis Data.....	69
1. Sistem penjualan langsung dan penjualan Bermitra pada ..	69
usaha suwar-suwir di Desa Panti Kecamatan Panti Jember	
2. Cara Memperoleh Laba dengan Penjualan Langsung dan .	
Penjualan Bermitra pada Usaha Suwar-Suwir di Desa	
Panti Jember.....	87
3. Perolehan Laba dengan Penjualan Langsung dan	
Penjualan Bermitra Pada Usaha Suwar-Suwir	
Di Desa Panti Kecamatan Panti Jember .....	100
C. Pembahasan Temuan.....	110
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>127</b>
A. Kesimpulan .....	127
B. Saran.....	128

DAFTAR PUSTAKA ..... 130

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1: Pernyataan Keaslian Tulisan

Lampiran 2: Matrik Penelitian

Lampiran 3: Surat Izin Penelitian

Lampiran 4: Surat Keterangan Selesai Penelitian

Lampiran 5: Pedoman Penelitian

Lampiran 6: Jurnal Kegiatan Penelitian

Lampiran 7: Dokumentasi Penelitian

Lampiran 8: Biodata Penulis

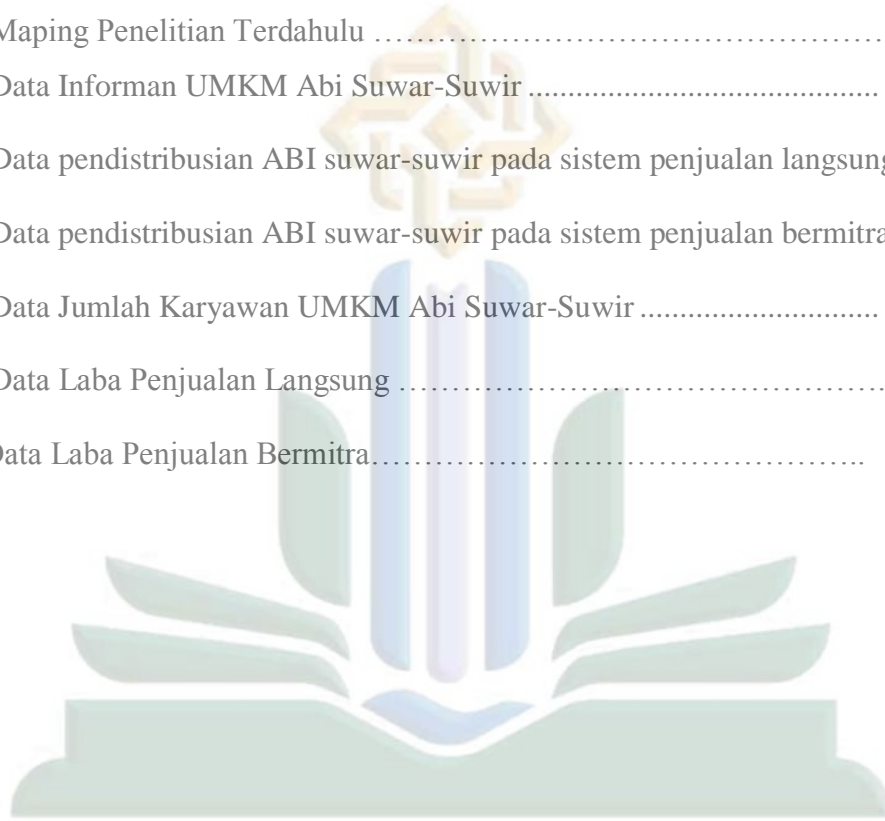


**UIN**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
**KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER**

## DAFTAR TABEL

	<b>Hal</b>
1.1 Mapping Penelitian Terdahulu .....	27
4.2 Data Informan UMKM Abi Suwar-Suwir .....	60
4.3 Data pendistribusian ABI suwar-suwir pada sistem penjualan langsung	64
4.4 Data pendistribusian ABI suwar-suwir pada sistem penjualan bermitra	66
4.5 Data Jumlah Karyawan UMKM Abi Suwar-Suwir .....	69
4.6 Data Laba Penjualan Langsung .....	104
4.7 Data Laba Penjualan Bermitra.....	110



**UIN**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
**KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER**

DAFTAR GAMBAR

	<b>Hal</b>
2.1 Struktur Organisasi UMKM Abi Suwar-Suwir .....	68



**UIN**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
**KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER**



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar belakang

Pesatnya perkembangan sektor perekonomian menuntut semua perusahaan dunia usaha untuk dapat bersaing dalam rangka memajukan dan mempertahankan kelangsungan hidupnya. Salah satu fungsi manajemen adalah *controlling* terhadap semua proses atau dinamika aktivitas perusahaan yang dilakukan untuk mencapai tujuan dari sebuah perusahaan. Oleh karena itu sangat perlu menerapkan aktivitas yang terpadu dan strategi yang terkendali, terkoordinir dan terencana.

Peningkatan ekonomi bisa diartikan salah satu indikator terpenting dalam keberhasilan pembangunan pada sektor perekonomian. Untuk menjelaskan dampak aktual dari kebijakan pembangunan yang telah dilakukan, pertumbuhan ekonomi erat kaitannya dengan kegiatan peningkatan produksi barang dan jasa. Pertumbuhan ekonomi adalah segala kegiatan yang dilakukan untuk meningkatkan produksi per kapita dalam jangka panjang. Dengan kata lain, jika pendapatan yang nyata suatu penduduk dalam satu tahun lebih tinggi dari pendapatan yang nyata masyarakat pada tahun sebelumnya, maka perekonomian tersebut tumbuh. Penambahan produk domestik bruto (PDB), yakni meningkatkan pendapatan nasional, hal ini merupakan pengertian dari ekonomi makro.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> <https://www.google.com/search?q=menurut+boediono+2013+pertumbuhan+ekonomi&oq,> di akses pada tanggal 27 september 2020

Negara akan dipuji dan dikatakan berhasil apabila terjadi peningkatan dalam ranah kesejahteraan masyarakat. Hal ini diukur dari pertumbuhan ekonomi yang dicapai. Pertumbuhan ekonomi yang pesat dan stabil yang meningkat setiap tahunnya menunjukkan bahwa kemakmuran ekonomi masyarakat pada wilayah lingkungan sekitar semakin meningkat, dan pertumbuhan ekonomi yang negatif berarti tingkat kemakmuran negara tersebut juga semakin menurun. Tinggi rendahnya tingkat pertumbuhan ekonomi suatu negara juga menunjukkan pertumbuhan kekayaan ekonomi masyarakat. Berbagai bidang bisnis berkembang pesat, tidak hanya di bidang teknologi informasi yang berkembang pesat, namun di bidang lain yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan gaya hidup konsumen.<sup>2</sup>

Pertumbuhan ekonomi disini disebut sebagai suatu proses peningkatan *output* dari jangka waktu secara berkesinambungan menjadi parameter *urgent*. Oleh karena itu, menarik untuk mengidentifikasi berbagai faktor yang berpengaruh, termasuk peran pemerintah, untuk mengukur keberhasilan pembangunan suatu negara.<sup>3</sup> Peningkatan ekonomi berorientasi seberapa kegiatan perekonomian berimplikasi pada meningkatnya pendapatan masyarakat pada suatu periode tertentu. Pemerintah harus lebih memperhatikan ekonomi masyarakat. Secara umum dapat dilihat dan diukur bahwa peningkatan ekonomi merupakan salah satu tolak ukur meningkatnya pertumbuhan pembangunan khususnya bidang perekonomian. Sedangkan pengurangan tingkat kemiskinan dalam suatu penduduk merupakan tujuan

---

<sup>2</sup> Putri norrohman, *pengaruh penjualan langsung dan kualitas produk terhadap kepuasan onsumen pada produk moorlife di smarinda*, vol. 5, no. 3, 2017

<sup>3</sup> Ahmad Ma'ruf dan latri wihastuti, *Pertumbuhan Ekonomi Indonesia*, ( Yogyakarta, Vol 9) 45

yang paling penting dari sebuah pembangunan, yang dalam hal ini bisa tercapai melalui peningkatan ekonomi dan/atau melalui redistribusi pendapatan.

Pemikiran dan diskusi tentang sistem ekonomi Indonesia secara luas digagas oleh Mohammad Hatta dalam sebuah buku kecil berjudul "Ekonomi Terpimpin" yang diterbitkan pada tahun 1967. Dalam pandangannya, Sir Hatta berpedoman pada beberapa ketentuan UUD 1945: Pasal 27 (2), pasal 33, pasal 34 dan penjelasannya. Namun, meskipun konsep tersebut tidak berkembang secara berkelanjutan dan menjadi dokumen resmi sistem ekonomi yang dianut negara, berbagai aspek dari konsep tersebut telah mencerminkan realitas umum perekonomian Indonesia.<sup>4</sup>

Dalam hal ini tingkat kemiskinan di Indonesia tidaklah sedikit maka dari itu pemerintah harus memberikan wadah seluas-luasnya kepada masyarakat agar tingkat kemiskinan yang di alami dapat diminimalisir, pun tidak terkecuali pemerintah juga harus lebih memperhatikan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Banyak tersebar di seluruh penjuru negeri ini usaha home industry yang sebenarnya memiliki potensi untuk bisa berkembang lebih dari yang diperkirakan oleh pemilik usaha jika pemerintah sendiri bisa mampu memberikan wadah untuk membantu mengembangkan melalui lembaga yang bisa memfasilitasi mencari regulasi jaringan sehingga kemungkinan besar memperluas penjualan untuk mendapatkan omset atau laba jauh lebih tinggi dibandingkan pendapatan sebelumnya.

---

<sup>4</sup> M. Dawam Rahardjo, *Menuju sistem perekonomian Indonesia* (Jakarta : LSAF 2009) 113

Kabupaten Jember adalah salah satu kabupaten penghasil ubi bernama singkong yang cukup besar, sehingga total makanan olahan dari bahan singkong banyak dijumpai. Total produksi singkong pada tahun 2013 mencapai 415.600 kwintal dengan produktivitas sebesar 171,24 kwintal/hektar.<sup>5</sup> Singkong dapat dimanfaatkan menjadi berbagai macam produk olahan dengan nilai tambah yang lebih tinggi, salah satunya adalah suwar-suwir.

Penjualan yang biasa dilakukan suatu UMKM yang baru merintis suatu usaha biasanya menggunakan penjualan secara langsung. Penjualan langsung adalah situasi ketika seorang penjual menawarkan/menjual produk-produknya secara langsung kepada konsumen(baik konsumen perorangan maupun bisnis). Pada usaha Suwar-suwir ini menggunakan sistem penjualan *door to door* atau rumah kerumah. Selain itu juga biasanya menitipkan produk kepada toko-toko. Setelah menggunakan sistem penjualan seperti itu dirasa kurang dalam segi pendapatan, maka pemilik memilih bermitra. kemitraan adalah hubungan antara dua pihak atau lebih yang bertujuan untuk mencari keuntungan dimana suatu pihak berada dalam kondisi yang lebih rendah dari yang lainnya namun membentuk suatu hubungan yang mendudukan keduanya berdasarkan kata sepakat untuk mencapai suatu tujuan.Pola kemitraan usaha terampil dalam pembangunan guna kesejahteraan rawkyat.<sup>6</sup>

Suwar-suwir merupakan salah satu makanan khas Jember yang berbahan baku tape yang dibuat dari singkong. Suwar-suwir berpotensi terus

<sup>55</sup> Badan pusat statistik (BPS) Kabupaten Jember, *jember dalam angka tahun 2021*,(Badan Pusat Statistik : Kabupaten Jember, 2020)

<sup>6</sup> Jeane neltje saly, Op.cit., hal.35

berkembang karena ketersediaan bahan baku berupa tape singkong yang melimpah di Kabupaten Jember.

Suwar-suwir adalah sejenis makanan setengah basah yang dibuat dengan cara memanaskan pita singkong dan gula pasir dengan konsentrasi tinggi (70% atau lebih) hingga menjadi kental.<sup>7</sup> Secara potensial, Jember memiliki industri kecil yang berdaya saing dan dapat ditingkatkan. Jember tanpa disadari memproklamirkan nama kota Swalswia. Ini telah menjadi merek dagang kota. Swalswir memiliki umur simpan yang relatif lama karena kadar airnya yang rendah, keras namun sedikit lunak, rasa manis (legit), aroma yang khas dan tampilan yang menarik. Suwar-suwir biasanya digunakan sebagai makanan ringan.

Berbagai jenis makanan olahan selalu banyak dicari para wisatawan untuk oleh-oleh (buah tangan), salah satu diantaranya ialah suwar-suwir makanan ringan khas Jember. Makanan olahan ringan khas jember yakni suwar-suwir ini bisa dijumpai di tengah pusat kota jember yang bisa dimanfaatkan oleh para wisatawan untuk oleh-oleh (buah tangan).suwar-suwir banyak disukai semua kalangan, dari orang dewasa hingga anak kecil. Secara umum, keistimewaan suwar-suwir adalah memiliki cita rasa manis yang khas, tampilannya unik serta dengan berbagai macam rasa

Gebang adalah salah satu dusun panti tepatnya dikecamatan panti Kabupaten Jember. Gebang merupakan salah satu dusun yang memiliki tingkat kesuburan tanah lebih tinggi dengan dusun yang lain yang ada di desa

---

<sup>7</sup> Wardhono, *membangun Industri Kecil Tangguh*, [http :/www.Student.unimarbuq./wardhono/Industri%20kecil.htm](http://www.Student.unimarbuq./wardhono/Industri%20kecil.htm). Diakses pada tanggal 4 Januari 2022

panti dikarenakan terletak pada dataran yang lebih tinggi sehingga memiliki tingkat suhu leboh dingin dibandingkan yang lain. Oleh karena itu masyarakat disana mayoritas adalah petani dan buruh tani. Apapun yang bisa ditanam mereka tanam, namun pada lahan yang agak cukup luas biasanya para petani menanam padi, ubi, jagung, dan hasil panen yang sekiranya mempunyai harga jual tinggi dipasaran.

Pada penelitian kami mengambil variabel usaha suwar-suwir yang menjalin mitra kerja dengan BUMdes. Berbicara suwar-suwir pasti kebanyakan orang sudah tidak asing lagi dengan salah satu oleh-oleh ini. Menjadi jajanan khas kota sudah seharusnya pemerintah mendukung penuh setiap pelaku UMKM pasalnya harus diakui bahwasanya suwar-suwir juga merupakan icon Jember.

Pada pembahasan ini bahwasannya pada usaha UMKM Abi suwar-suwir sangat berpotensi membantu perekonomian masyarakat, karena sangat jarang sekali pada daerah panti yang mengolah hasil kebun seperti singkong untuk dijadikan hasil olahan berupa makanan khas Jember Yaitu suwar-suwir.

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) seringkali menjadi kekuatan utama penguatan masyarakat desa. Nah, sebagai wadah pemberdayaan tentu perlu sentuhan khusus. Tujuannya untuk membangun ekonomi kreatif atau mendongkrak perekonomian warga malas. Salah satu kontak dengan BUMDes terjadi di desa/kecamatan Panti. Tidak hanya upaya, tetapi juga upaya para penghuni yang hanya dapat bekerja sama atau menjadi anggota langsung.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Radar jember, <https://radarjember.jawapos.com/>. Diakses pada tanggal 4 Januari 2022

Berdasarkan pentingnya menganalisis perolehan laba, maka penelitian ini dilakukan pada perusahaan suwar-suwir. Suwar-suwir merupakan makanan ringan atau jajanan khas kabupaten Jember bahan bakunya berasal dari tape yang telah mengalami fermentasi lanjut. Industry pengolahan suwar-suwir di kelolah suatu UMKM didesa panti yang pada awalnya memiliki pendapatan atau laba standart dan setelah bermitra dengan BUMDes usaha suwar-suwir banyak mendapatkan link untuk pendistribusian suwar-suwir salah satunya di took oleh-oleh jember, dan otomatis endapatan setelah bermitra dengan BUMDes mengalami kenaikan.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka penulis tertaik untuk menulis laporan tugas akhir mengenai **“Analisis perolehan laba dalam penjualan langsung dan penjualan bermitra pada usaha suwar-suwir di Desa Panti Kecamatan Panti Jember”**

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan, maka focus penelitian yang dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem penjualan langsung dan penjualan Bermitra pada usaha suwar-suwir di Desa Panti Kecamatan Panti Jember ?
2. Bagaimana cara memperoleh Laba dengan penjualan langsung dan penjualan bermitra pada usaha suwar-suwir di Desa Panti Kecamatan Panti Jember ?
3. Bagaimana perolehan laba dengan penjualan langsung dan penjualan bermitra pada usaha Suwar-suwir di Desa Panti Kecamatan Panti Jember ?

### C. Tujuan Penelitian

Sedangkan penelitian ini memiliki tujuan untuk menjelaskan rangkaian yang harus dikerjakan saat melaksanakan penelitian. Tujuan pada penelitian ini terkait dengan masalah yang dirumuskan sebelumnya.<sup>9</sup> Berdasarkan focus penelitian tersebut, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Mengetahui sistem penjualan langsung dan penjualan Bermitra pada usaha suwar-suwir di Desa Panti Jember ?
2. Mengetahui cara memperoleh Laba dengan penjualan langsung dan penjualan bermitra pada usaha suwar-suwir di Desa Panti Jember ?
3. Mengetahui perolehan laba dengan penjualan langsung dan penjualan bermitra pada usaha Suwar-suwir di Desa Panti Jember ?

### D. Manfaat penelitian

Kegunaan pencarian termasuk bagaimana kontribusi dilakukan setelah penelitian selesai. Penggunaannya dapat berupa penggunaan teoritis dan praktis, seperti digunakan oleh penulis, lembaga, dan masyarakat secara keseluruhan. Manfaat penelitian harus realistis. Pembuatan laporan tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut::

1. Bagi Penulis

Melalui kajian ini, penulis menerapkan teori dan tidak hanya meningkatkan keterampilan, tetapi juga menambah wawasan dan

<sup>9</sup> Tim Penyusun, Pedoman Penulisan Karya Ilmiah, (Jember: IAIN Jember, 2017), 45.



pengetahuan khususnya yang erat kaitannya dengan analisis pendapatan yang dipelajari selama perkuliahan di Universitas Islam Negeri Jember.

## 2. Bagi Perusahaan

Kami berharap penelitian ini dapat membantu menentukan kebijakan perusahaan ke depan dan memberikan masukan atau gambaran yang lebih baik.

## 3. Bagi Pihak Lain

Kajian ini diharapkan mampu menambah pengetahuan umum tentang analisis perolehan laba serta mampu menjadi referensi, terutama untuk siapapun membutuhkannya sebagai bahan analisis untuk melakukan studi tentang masalah yang dibahas dalam penelitian ini.

Kegunaan secara teoritis Kegunaan penelitian ini pada lingkungan perguruan tinggi yaitu untuk mengembangkan ilmu yang didapat di bangku kuliah dan untuk mengaplikasikan ilmu tersebut terhadap kegiatan dunia kerja.

## E. Definisi Istilah

Tujuan adanya sebuah definisi istilah dalam penelitian adalah agar supaya tidak terjadi kesalahpahaman makna istilah sebagaimana yang dimaksud oleh peneliti.<sup>10</sup> Istilah-istilah yang perlu dijelaskan dalam penelitian ini sesuai dengan judul penelitian yaitu:

---

<sup>10</sup> Tim Penyusun, Pedoman Penulisan Karya Ilmiah, 45.

## 1. Laba

Laba, profit atau keuntungan dapat didefinisikan dengan dua cara yakni:<sup>11</sup>

- a. Laba dalam ilmu ekonomi murni diartikan sebagai kenaikan kekayaan seorang investor berdasarkan investasi setelah dikurangi biaya yang terkait dengan investasi.
- b. Laba akuntansi dapat diartikan sebagai selisih antara harga jual dan biaya produksi. Jadi, yang dimaksud peneliti mengenai laba yaitu keuntungan yang didapatkan pedagang setelah menjual barang yang dijualnya dikurangi dengan biaya modal yang sudah dikeluarkan.

## 2. Penjualan langsung

Bagaimana membangun hubungan lama atau jangka panjang antara produsen dan konsumen melalui produk dan layanan perusahaan. Menjual dalam hal ini berarti sebuah cara yang dapat dimasukkan ke dalam perusahaan, pelanggan, dan hubungan antara keduanya. Penjualan adalah aktivitas yang memiliki tujuan untuk menemukan, menarik dan membimbing pembeli sehingga mereka dapat menyesuaikan kebutuhan mereka terhadap produk yang mereka tawarkan dan menyepakati harga yang saling menguntungkan.<sup>12</sup>

Penjualan adalah suatu usaha atau tindakan nyata untuk membidik suatu hasil produksi dari yang membuat kepelanggan atau pembeli, baik berupa barang maupun jasa. Tujuan utama dalam sebuah penjualan adalah

<sup>11</sup> <https://id.wikipedia.org/wiki/laba> diakses pada tanggal 27 september 2020

<sup>12</sup> willy pratama dan sugiono sugiharto, "penyusunan strategi dan penjualan dalam rangka meningkatkan took damai", jurnal manajemen pemasaran petra vol. 2, No. 1 ( 2013 ) 1-15

untuk memperoleh keuntungan dari produk atau komoditas yang diproduksi oleh produsen yang terkontrol dengan baik. Pada kenyataannya, Anda tidak dapat menjual tanpa agen, dealer, staf pemasaran, dan pemangku kepentingan lainnya.

Penjualan langsung adalah keadaan ketika seorang produsen atau penjual menawarkan/menjual produk-produknya secara langsung kepada pelanggan atau konsumen (baik konsumen personal maupun bisnis).<sup>13</sup> Penjualan langsung adalah pemasaran dan penjualan produk secara langsung kepada konsumen selain pengecer tetap. Penjual bertemu langsung atau berurusan dengan pembeli dan pelanggan.

### 3. Penjualan Bermitra

Kemitraan adalah bentuk *team work* yang dilandasi nilai-nilai kebersamaan saling bahu-membahu yang menjadi ciri khas bangsa Indonesia. Kemitraan dalam hal ini menitikberatkan pada peran pelaku usaha atau mitra yang berkontribusi terhadap ketercapaian rencana dengan dukungan semua pihak. Apalagi keberhasilan program tidak dapat dicapai oleh satu aktor saja, tetapi sama dengan kolaborasi diantara para elemen yang terlibat.

Untuk membangun kemitraan yang baik, seseorang perlu memperhatikan fondasi dan pilar yang ideal. Landasan dan tiang kemitraan ini nantinya akan mengiringi program kemitraan yang akan dilakukan sesuai tujuan kemajuan dengan para aktor yang terlibat. Dalam

<sup>13</sup> Abrams, Rhonda, "Business Plan in a day" (Capstone Publishing Ltd, 2008), 216

buku ini, fondasi dan struktur kemitraan digambarkan menggunakan studi analisis kemitraan praktik terbaik di bidang bisnis, masalah sosial, dan pemerintahan. Singkatnya, membangun kemitraan dapat membantu seseorang menganalisis dan merencanakan kebutuhan, mengelola kemitraan dan memperkuat reputasi kemitraan para pelaku usaha. Landasan kemitraan ini pada dasarnya adalah pilar yang memungkinkan kami untuk mengimplementasikan pilar kemitraan, yang terdiri dari nilai-nilai kemitraan yang menitikberatkan pada tujuan kemitraan., motivation, commitment, integrity, sustainability, benefit, leadership, dan equity.<sup>14</sup>

kemitraan adalah kerjasama usaha antara usaha kecil dan usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan.<sup>15</sup>

## F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan meliputi uraian setiap pembahasan dari bab pendahuluan hingga bab akhir. Format penulisan diskusi sistematis bukanlah daftar isi, melainkan format naratif deskriptif.<sup>16</sup> Adapun sistematika yang dimaksud adalah sebagai berikut:

### Bab I: Pendahuluan

<sup>14</sup> [https://www.researchgate.net/publication/330738662\\_Kemitraan\\_Dalam\\_Perspektif\\_Praktis](https://www.researchgate.net/publication/330738662_Kemitraan_Dalam_Perspektif_Praktis) di akses pada tanggal 27 september 2020

<sup>15</sup> Jeane neltje saly, usaha kecil, penanaman modal asing dalam peresefktif pandangan internasional, (Jakarta: badan pembinaan hukum nasional, 2001) hal. 35

<sup>16</sup> Tim Penyusun, Pedoman Penulisan Karya Ilmiah, 48.

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan atau fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan sistematika pembahasan.

## **Bab II :Kajian kepustakaan**

Pada bab berikut menguraikan mengenai penelitian terdahulu yang mencantumkan berbagai penelitian terdahulu, serta kajian teori tentang analisis laba, penjualan langsung dan penjualan bermitra yang peneliti jadikan referensi sebagai landasan teori.

## **Bab III: Metode penelitian**

Bab ini menguraikan tentang pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

## **Bab IV: Penyajian dan Analisis Data**

Bab ini menguraikan dan memaparkan tentang gambaran objek penelitian, penyajian data dan analisis, serta pembahasan temuan hasil penelitian.

## **Bab V: Penutup atau Kesimpulan dan Saran**

Bab ini berisi tentang bagian paling inti atau kesimpulan hasil penelitian. Berdasarkan kesimpulan yang ditulis penulis juga memberikan saran kepada pihak-pihak maupun elemen yang terkait dalam penelitian ini. Selanjutnya skripsi ini diakhiri dengan daftar pustaka dan diikuti oleh lampiran-lampiran sebagai pendukung untuk memenuhi kelengkapan data skripsi.

## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### A. Penelitian terdahulu

Pada bagian ini, peneliti menyajikan daftar dan merangkum hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan pada saat ini. Langkah ini menentukan lokasi investigasi yang akan dilakukan.<sup>17</sup>

Agar supaya terhindar dari duplikasi terhadap penelitian ini, maka penulismengkaji ulang penelitian atau karya-karya yang telah ada. Dalam hal ini karya yang akan dijadikan referensi untuk kepentingan dikaji ulang oleh peneliti yakni karya tulis yang berkaitan dengan analisis perolehan laba dalam penjualan langsung dan penjualan bermitra mengingat penelitian dengan judul yang telah diangkat oleh penulis memang bukan yang pertama kali. Yang berkaitan dengan penelitian yang akan ditulis sebelumnya memang telah ada beberapa penelitian yang hampir sama diantaranya sebagai berikut:

1. Neng Quotul Faizah. 2019. “Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil Musyarakah dan Biaya Promosi Terhadap Perolehan Laba Bersih (Studi Pada Bank Syariah Mandiri Periode 2013-2017).” Universitas Banten<sup>18</sup>

Pemasukan untuk hasil musyarakah ialah pemasukan Bank Syariah Mandiri dari pembagian hasil usaha antara bank serta nasabah yang diperoleh dari hasil kerjasama antara kedua belah pihak ataupun lebih dengan akad musyarakah. Tata cara analisis yang digunakan merupakan

---

<sup>17</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 45.

<sup>18</sup> Neng Quotul Faizah “Pengaruh pendapatan bagi hasil musyarakah dan biaya promosi terhadap perolehan laba bersih (studi pada bank syariah mandiri periode 2013-2017)”, (skripsi : Universitas Banten, 2019)

analisis regresi linier berganda, uji anggapan klasik, serta uji hipotesis berbentuk uji t, uji f, koefisien korelasi serta koefisien determinasi dengan memakai program SPSS tipe 21. Informasi yang digunakan merupakan informasi laporan keuangan bulanan serta tahunan 2013- 2017 yang bersumber dari web formal Bank Syariah Mandiri serta Otoritas Jasa Keuangan( OJK).

Hasil riset membuktikan kalau (1) Secara parsial Pemasukan Untuk Hasil Musyarakah mempengaruhi negatif serta signifikan terhadap Laba Bersih, perihal ini dibuktikan dengan nilai signifikan  $0,001 < 0,05$  dan nilai thitung  $- 3,487 < t_{tabel} 3,234$  ( $-3,487 < 3,234$ ). (2) Secara parsial Bayaran Promosi mempengaruhi positif serta signifikan terhadap Laba Industri, perihal ini dibuktikan dengan nilai signifikan  $0,000 < 0,05$  dan nilai thitung  $7,113 > t_{tabel} 3,234$  ( $7,113 > 3,234$ ). (3) Secara simultan pemasukan untuk hasil musyarakah serta bayaran promosi mempengaruhi signifikan  $0,001 < 0,05$  dan nilai Fhitung  $38,402 > F_{tabel} 3,16$  ( $38,402 > 3,16$ ).

Perbandingan pada riset ini terletak pada tata cara riset, pada riset ini memakai tata cara deskriptif kuantitatif sebaliknya pada riset yang periset hendak jalani memakai tata cara deskriptif kualitatif, serta terletak pada Tata cara analisis yang digunakan merupakan analisis regresi linier berganda, uji anggapan klasik, serta uji hipotesis berbentuk uji t, uji f, koefisien korelasi serta koefisien determinasi dengan memakai program

SPSS tipe 21 sebaliknya pada riset yang penulis cermat tidak memakai tata cara tersebut.

Persamaan dari riset ini merupakan bersama mengkaji tentang perolehan laba.

2. Waluyo Edi Susanto. 2017. *“Analisis pendapatan dan efisiensi usaha peternakan ayam petelur jantan (studi kasus pada usaha peternakan milik bapak sahrani di desa mandalan wangi kecamatan wagir kabupaten malang) “ Universitas Kanjuruhan Malang.*<sup>19</sup>

Metode yang digunakan dalam penelitian ini metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Dengan prosedur pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi serta analisis data yang digunakan adalah data sekunder dan data primer. Dalam penelitian ini variabel yang diamati yaitu biaya produksi yang dikeluarkan, pendapatan, laba atau keuntungan, break even poin (BEP), revenue cost ratio(R/C Rasio) dan tingkat efisiensi.

Hasil penelitian diperoleh bahwa total biaya produksi Rp. 563.160.000,-/tahun (4 periode), total pendapatan Rp. 605.542.750,-/tahun (4 periode), laba atau keuntungan Rp. 42.382.750,-/tahun (4 periode), BEP harga Rp. 19.642,- riil Rp. 18.261,-/tahun BEP produksi 30.829 ekor/tahun riil 28.671 ekor/tahun (4 periode), efisiensi dan R/C rasio 1,07,-/tahun (4 periode) dan B/C sebesar 0,07,-/tahun (4 periode). Kesimpulan yang dapat di ambil dari penelitian ini adalah usaha peternakan ayam petelur jantan

<sup>19</sup> Waluyo Edi Susanto “ Analisis pendapatan dan efisiensi usaha peternakan ayam petelur jantan ( studi kasus peternakan milik bapak sahrani di desa mandalan wangi kecamatan wager kabupaten malang)” ( Universitas Kanjuruhan Malang, 2017)



sudah efisien dan layak di kembangkan. Saran yang dapat di sampaikan dari hasil penelitian adalah pemilik peternakan agar lebih memperhatikan manajemen pemeliharaan supaya usaha peternakan bisa lebih efisien lagi.

Perbedaan pada penelitian ini terletak pada metode penelitian, pada fokus penelitiannya. Persamaannya yaitu sama-sama menggunakan Metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Dengan prosedur pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi serta analisis data yang digunakan adalah data sekunder dan data primer.

3. Ratna Purwamangsari. 2021. *“Analisis Pengaruh Pendapatan Operasional, Pendapatan Non Operasional, Beban Operasional Dan Margin Pembiayaan Terhadap Laba PT. BNI Syariah Periode 2017-2019”*, IAIN Tulung Agung<sup>20</sup>

Riset yang digunakan periset merupakan pendekatan dengan tata cara kuantitatif. Dikatakan tata cara kuantitatif sebab informasi riset ini berbentuk angka- angka serta analisisnya memakai statistik ataupun SPSS. Tipe riset yang digunakan dalam riset ini merupakan tipe riset asosiatif. Riset asosiatif ini merupakan sesuatu rumusan permasalahan riset yang bertabat menanyakan ikatan antara 2 variabel ataupun lebih.

Hasil riset ini menampilkan kalau 1) secara serentak pemasukan operasional, pemasukan non operasional, beban operasional, serta margin pembiayaan mempengaruhi signifikan terhadap laba serta sanggup menerangkan perolehan laba sebesar 92, 9% pada PT. BNI Syariah

<sup>20</sup> Ratna Purwamangsai.” Analisis Pengaruh Pendapatan Non Operasional, Beban Operasional dan margin pembiayaan terhadap laba PT. BNI Syariah periode 2017-2019” ( skripsi : IAIN Tulung Agung , 2021)

periode 2017- 2019, 2) pemasukan operasional mempengaruhi positif serta signifikan terhadap laba pada PT. BNI Syariah periode 2017- 2019, 3) pemasukan non operasional mempengaruhi positif serta signifikan terhadap laba pada PT. BNI Syariah periode 2017- 2019, 4) beban operasional mempengaruhi negatif serta signifikan terhadap laba pada PT. BNI Syariah periode 2017- 2019, 5) margin pembiayaan mempengaruhi positif serta signifikan terhadap laba pada PT. BNI Syariah periode 2017- 2019. Kata Kunci: Laba, Pemasukan Operasional, Pemasukan Non Operasional, Beban Operasional, Margin Pembiayaan

Perbandingan pada riset ini terletak pada tata cara penelitian, pada riset ini memakai tata cara riset kuantitatif sebaliknya penulis memakai kualitatif, Persamaannya ialah bersama mengkaji tentang perolehan laba.

4. Maryono. 2017. “*Analisis Pendapatan Peternak ayam Boiler Pola Kemitraan pada Berbagai Skala Pemeliharaan di Kecamatan Tlung dan Jatimom Kabupaten Klaten.*” Universitas Mercu Buana Yogyakarta<sup>21</sup>

Riset dicoba dengan tata cara sensus, dengan metode wawancara terhadap seluruh peternak. Variabel yang diamati berbentuk ciri responden, bayaran senantiasa serta bayaran tidak senantiasa, penjualan, pemasukan, Return Cost Ratio( RCR), rentabilitas serta Break Event Point( BEP).

Hasil riset menampilkan besarnya pemasukan peternak pada strata I sebesar Rp. 12. 624. 425; strata II Rp. 27. 253. 168 serta strata III sebesar

<sup>21</sup> Maryono, “ Analisis Pendapatan Peternak Ayam Boiler Pola Kemitraan Pada Berbagai Skala Pemeliharaan dikecamatan tlung dan jatimom kanupaten Klaten” ( skripsi : Universitas Mercu Buana Yogyakarta, 2017)

Rp. 42. 153. 711 per periode. Nilai RCR pada strata I sebesar 1, 15; strata II 1, 16 serta strata III sebesar 1, 13; nilai rentabilitas pada strata I sebesar 15, 0%; strata II 15, 0% serta strata III sebesar 12, 7%; nilai BEP pada strata I merupakan BEP( harga) sebesar Rp. 11. 501; BEP( produk) 4. 852 kilogram serta BEP( ekor) 2. 696 ekor; strata II BEP( harga) Rp. 11. 508; BEP( produk) 10. 243 kilogram; serta BEP( ekor) 5. 122 ekor; buat strata III BEP ( harga) Rp. 11. 276; BEP( produk) 18. 826 kilogram; serta BEP( ekor) 10. 459 ekor. Bersumber pada hasil riset yang dicoba, kalau usaha peternakan ayam pedaging( Broiler) di Kecamatan Tulung serta Jatinom menguntungkan serta skala kepemilikan yang sangat besar pendapatannya merupakan skala 10. 001- 15. 000 ekor. Kata kunci: Usaha Ayam Broiler, Analisis Pemasukan, Skala Pemeliharaan.

Perbandingan pada riset ini terletak pada metodenya, pada riset ini memakai tata cara sensus, dengan metode wawancara terhadap seluruh peternak. Variabel yang diamati berbentuk ciri responden, bayaran senantiasa serta bayaran tidak senantiasa, penjualan, pemasukan, Return Cost Ratio( RCR), rentabilitas serta Break Event Point( BEP). sebaliknya pada riset yang periset hendak jalani memakai tata cara deskriptif kualitatif. Serta ada perbandingan antara fokus permasalahan. Persamaan ialah bersama memakai metode wawancara serta bersama membahas tentang pemasukan laba.

5. Aulia Laily Nur. 2017. *Analisis Perolehan Pendapatan Bersih dan Risiko Harga Usaha Peternakan Ayam Broiler (Studi Komparatif Peternak Mitra PT.CIOMAS ADISATWA dan Peternak Mandiri di Kabupaten Malang, Jawa Timur)*. Universitas Brawijaya.<sup>22</sup>

Riset ini ialah bagian dari riset deskriptif kuantitatif yang memakai metode pengumpulan informasi berbentuk observasi serta dokumentasi. Ilustrasi survei terdiri dari 32 petani mitra PT. 24 petani mandiri CIOMASA DISATWA dan Kabupaten Maran. Uji- t ilustrasi independen digunakan buat memastikan apakah ada perbandingan pemasukan bersih antara peternak mitra serta peternak independen, serta varians, standar deviasi, serta koefisien alterasi dihitung buat analisis resiko harga.

Hasil menampilkan kalau 1) tidak terdapat perbandingan pemasukan bersih antara peternak mitra serta peternak mandiri. 2) Peternak mitra terserang resiko harga yang lebih rendah daripada peternak mandiri. 3) Mitra serta produsen independen butuh menyusun strategi buat menanggulangi resiko harga yang dialami, serta kemitraan ialah salah satu upaya buat memitigasi resiko harga.

Perbandingan dalam riset ini terletak pada tata cara yang digunakan. Riset ini memakai tata cara deskriptif kuantitatif, sebaliknya riset ini memakai tata cara deskriptif kuantitatif. kualitatif deskriptif.

---

<sup>22</sup> Auliya Laily Nur. “Analisis Perolehan Pendapatan Bersih dan Risiko Harga Usaha Peternakan Ayam Broiler (Studi Komparatif Peternak Mitra PT.CIOMAS ADISATWA dan Peternak Mandiri di Kabupaten Malang, Jawa Timur).” ( Universitas Brawijaya, 2017)

Persamaannya ialah bersama memakai penentuan informasi memakai metode pengumpulan informasi berasal dari observasi, wawancara serta dokumentasi.

6. Riyanto. 2019. *Analisis Pendapatan peternakan ayam ras pedaging dengan pola kemitraan di kecamatan dayun kabupaten siak*. UIN Suka Riau<sup>23</sup>

Tata cara riset yang digunakan merupakan tata cara survey dengan menggunakan analisis korelasi dengan tujuan buat memandangkan ikatan antara jumlah DOC, jumlah pakan, lama pemeliharaan, bobot panen, upah tenaga kerja, serta penjualan feses dengan pemasukan peternak

Hasil riset ini menampilkan kalau rata-rata BCR buat budidaya ayam pedaging di wilayah Dayun merupakan 1,38. Bersumber pada analisis korelasi, nilai DOC petani, tingkatan pakan, bobot tumbuhan serta pemasukan berhubungan erat secara positif dengan korelasi rata-rata 0,832. berikutnya pada lama pemeliharaan ikatan positif yang lemah ialah 0,152, sebaliknya pada tenaga kerja ikatan positif yang lemah ialah 0,006 pada penjualan feses diperoleh ikatan negatif yang lemah ialah -0,054. Kata kunci: ayam ras pedaging, kemitraan, pemasukan, BCR, kecamatan dayun kabupaten siak.

Perbandingan dalam Riset ini ada pada tipe riset, pada penelitian ini memakai Tata cara riset yang digunakan merupakan tata cara survey dengan menggunakan analisis korelasi dengan tujuan buat

<sup>23</sup> Riyanto “ Analisis pendapatan peternakan ayam ras pedaging dengan pola kemitraan di kecamatan dayun kabupaten siak” ( UIN Suka Riau. 2019)

memandang ikatan antara jumlah DOC, jumlah pakan, lama pemeliharaan, bobot panen, upah tenaga kerja, serta penjualan feses dengan pemasukan peternak, sebaliknya pada riset penulis memakai tata cara deskriptif kualitatif, serta metode pengumpulan informasinya memakai observasi, wawancara serta dokumentasi. Persamaan pada penelitian ini ialah bersama mangulas tentang perolehan ataupun pemasukan laba dengan pola kemitraan.

7. Reni Dwi Astutik. 2017. *Analisis Pendapatan Dan Tingkat Risiko Usahatani Tebu (Saccharum officinarum L) (Studi di Desa Setonorejo, Kecamatan Kras, Kabupaten Kediri)*. Universitas Brawijaya.<sup>24</sup>

Hasil riset ini menampilkan kalau rata-rata BCR buat budidaya ayam ras pedaging di wilayah Dayun merupakan 1,38. Bersumber pada analisis korelasi, nilai DOC, volume pakan, serta bobot panen ditetapkan berhubungan dengan pemasukan peternak dengan rumah tangganya. Ilustrasi acak simpel, d. H. Seluruh responden mempunyai peluang yang sama buat dijadikan ilustrasi survei. Dimensi ilustrasi yang disurvei terdiri dari 39 orang yang diwawancarai dari petani tebu serta dianalisis secara deskriptif serta kuantitatif. Pendekatan deskriptif buat mengenali ciri ataupun cerminan universal petani tebu di desa Setonorejo kecamatan Kras Kabupaten Kediri. Analisis kuantitatif digunakan buat analisis usahatani tebu bersumber pada perhitungan bayaran, pemasukan

<sup>24</sup> Reni Dwi Astutik. “ Analisis Pendapatan dan tingkat resiko usaha tani tebu (Saccharum officinarum L) (Studi di Desa Setonorejo, Kecamatan Kras, Kabupaten Kediri).” ( Universitas brawijaya. 2017)

serta pemasukan, sebaliknya koefisien alterasi( CV) serta batasan dasar pemasukan( L) digunakan buat analisis resiko.

Bersumber pada hasil survei ini, petani di desa Seto Norejo mendapatkan pemasukan dari budidaya tebu sebesar Rp 44. 012. 792 per hektar/ masa, tetapi tingkatan resiko yang diperhitungkan mempunyai nilai yang diharapkan( E). Rp. Merupakan 24. 431. 791 yang berarti rata- rata pemasukan petani di Desa Seto Norejo pada masa tanam mendatang menampilkan ikatan positif yang erat dengan nilai korelasi rata- rata sebesar 0, 832. sebesar Rp 24. 431. 791. Nilai simpangan baku( nilai fluktuasi pemasukan) sebesar Rp 34. 550. 470, sebaliknya nilai koefisien alterasi( CV) ataupun tingkatan risikonya sebesar 1, 41 dari hasil yang diharapkan. Nilai batasan dasar( L) sebesar Rp- 44. 669. 148, maksudnya dalam proses usahatani tebu masa selanjutnya petani wajib berani menanggung kerugian sebab berkurangnya nilai pemasukan sebesar Rp- 44. 669. 148.

Perbandingan dalam riset ini ada pada tata cara riset deskriptif kuantitatif, serta pengambilan contoh dalam riset ini memakai tata cara sistematis random sampling, sebaliknya pada riset penulis memakai tata cara riset deskriptif kualitatif. Persamaannya yakni bersama mangulas tentang pemasukan ataupun perolehan laba itu sendiri.

8. Hero Nurdin Fitroh. 2017. *Analisis Pendapatan Usaha Peternakan Ayam Petelur (Studi Kasus di Kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri)*. Universitas Brawijaya.<sup>25</sup>

Tata cara riset yang digunakan merupakan tata cara riset permasalahan( case study) ialah tipe riset yang mendalami menimpa sesuatu permasalahan guna menekuni secara intensif serta mendalami sesuatu objek tertentu dengan mempelajarinya selaku sesuatu permasalahan. Tata cara pengambilan ilustrasi pada peternak dengan total sampling ialah satu kelompok peternak yang beranggotakan 31 peternak dengan diambil seluruh populasi ayam petelur dalam satu kelompok tersebut.

Hasil analisis menampilkan kalau variabel usia peternak, tingkatan pembelajaran, lama bekerja, jumlah tenaga kerja, jumlah ternak, bayaran pakan serta strata memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pemasukan peternak ayam petelur di Kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri. Bersumber pada hasil beta coefficient( standardized coefficients) masingmasing variabel bisa dikenal besarnya pengaruh tiap- tiap variabel, buat usia peternak ialah sebesar 0, 231, tingkatan pembelajaran ialah sebesar- 0, 061, lama bekerja ialah sebesar 0, 269, jumlah tenaga kerja ialah sebesar 0, 193, jumlah ternak ialah sebesar 0, 464, bayaran pakan ialah sebesar- 0, 119 serta strata ialah sebesar 0, 239.

---

<sup>25</sup> Hero Nurdin Fitroh. “ Analisis Pendapatan Usaha Peternakan Ayam Petelur (Studi Kasus di Kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri). “ ( Universitas Brawijaya. 2017)



Perbandingan pada riset ini terletak pada tata cara riset, riset ini memakai tata cara riset permasalahan, sebaliknya pada riset penulis memakai tata cara deskriptif kualitatif. Persamaannya yakni bersama mangulas tentang pemasukan ataupun perolehan laba

9. Suntika Andini. 2018. “ *Tinjauan pendapatan usaha kecil di Desa Rawamangun kecamatan sukamaju kabupaten luwu utara ( Studi komparasi pada bulan ramadhan dan bulan setelh ramadhan*”. IAIN Palopo<sup>26</sup>

Tipe informasi yang digunakan dalam riset ini merupakan kualitatif. Ada pula pendekatan yang digunakan dalam riset ini merupakan pendekatan sosialogis serta pendekatan psikologis. Pendekatan ini dicoba supaya penulis sanggup memperoleh bahan yang hendak diteliti dengan gampang bersosialisasi kepada warga desa rewamangun buat melaksanakan observasi pada usaha kecil didesa rewamangun serta dengan pedekatan tersebut periset sanggup mengumpulkan bermacam responden buat melaksanakan observsi, wawancara serta dokumentasi.

Bersumber pada hasil riset penulis merumuskan kalau pemasukan usaha kecil di Desa Rawumngun kecamatan sukamaju kabupaten luwu utara pada dikala bylan ramadhan hadapi peningkatan disebabkan banyaknya kebutuhan konsumen yang terus menjadi bertambah sehingga konsumen membuthkan bagitu banyak peralatan yang wajib disediakan pada dikala bulan ramadhan serta buat menyongsong hari raya idul fitri,

<sup>26</sup> Suntika Andiri. “ tinjauan pendapatan usaha kecil di desa rawanagun kecamatan sukamaju kabupaten luwu utara ( studi komparasi pada bulan ramadhan dan bulan setelah ramadhan” ( skripsi : IAIN Palopo. 2018)

semacam santapan, minuman, sandang sert alain sebagainya sehingga atensi belanja onsumen sangat bertambah.

Perbandingan pada riset ini terletak pada fokus pendekatan riset. Pendekatan yang digunakan riset tersebut memakai pendekatan sosilogid serta pendekata psikologis.

Persamaan pada riset ini merupakan bersama memakai tata cara kualitatif serta memakai tata cara pengumpulan informasi, observsi serta wawancara. Persamaannya pula terletak pada pokok ulasan, yang ssmasama mangulas tentang komparasi ataupun perbandingan.

10. Rany Eka Safitri. 2020. *“Analisis Biaya Produksi Dalam Meningkatkan Laba Peternakan Ayam Broiler Sistem Kemitraan Pada CV. Dua Putri Broiler.”* STIE PGRI Dewantara.<sup>27</sup>

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kulitatif. Penelitian dilakukan di kecamatan perak kabupaten jombang yang dipilih secara sengaja degan metode purposive sampling. Metode penelitian yang digunakan ada survey, yaitu pengamatan data pada penelitian ini dengan plasma sebagai responden, keabsahan data pada penelitian ii denga triangulasi. Teknik data yang digunakan dalam penelitian ini adalah model miles dan hubermen.

Hasil penelitian menunjukan bahwa perusahaan kemityraan ayam broiler yang memasarkan hasil budaya ayam ras pedaging diantaranya adalah CV. Dua putri broiler dan PT. Chareonel phokphan. Rata-rata skala

<sup>27</sup> Safitri, Rany Eka. “ Analisis Biaya Produksi Dalam Meningkatkan Laba Peternakan Ayam broiler Sistem Kemitraan Pada CY. Dua putri Broiler” ( skripsi : STIE PGRI DEWANTARA. 2020)

usaha ayam broiler yang dipelihara peternak mitra CV. Dua putri Broiler adalah 7.000 ekor/37 hari dengan biaya produksi Rp. 305.559.726 pertahun,

Perbedaan dalam penelitian ini terdapat pada jenis penelitian, pada penelitian ini menggunakan jenis penelitian survey, sedangkan penelitian penulis menggunakan field search ( penelitian lapang ). Terdapat perbedaan pula pada analisis data. Pada penelitian ini menggunakan pengamatan, pencatatan dan wawancara. Sedangkan pada penelitian penulis menggunakan analisis data observasi, wawancara dan dokumentasi. Persamaan yang terdapat pada kedua penelitian ini yaitu terdapat pada pendekatan penelitian yaitu menggunakan pendekatan kualitatif.

**Tabel 1.1**

**Mapping Penelitian Terdahulu**

No	Nama/Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Neng Quotul Faizah. 2019	<i>“Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil Musyarakah dan Biaya Promosi Terhadap Perolehan Laba Bersih (Studi Pada Bank Syariah Mandiri Periode 2013-2017).”</i>	mengkaji tentang pendapatan atau perolehan laba	metode penelitian, pada penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif sedangkan pada penelitian yang peneliti akan lakukan menggunakan metode deskriptif kualitatif metode tersebut.
2.	Waluyo Edi Susanto. 2017.	<i>Analisis pendapatan dan</i>	menggunakan Metode kualitatif	metode penelitian, pada

		<i>efisiensi usaha peternakan ayam petelur jantan (studi kasus pada usaha peternakan milik bapak sahroni di desa mendalan wangi kecamatan wagir kabupaten malang).</i>	dengan pendekatan deskriptif. Dengan prosedur pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi serta analisis data yang digunakan adalah data sekunder dan data primer	fokus penelitiannya.
3.	Ratna Purwamangarsi. 2021.	<i>“Analisis Pengaruh Pendapatan Operasional, Pendapatan Non Operasional, Beban Operasional Dan Margin Pembiayaan Terhadap Laba PT. BNI Syariah Periode 2017-2019”</i>	sama-sama mengkaji tentang perolehan laba.	penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif sedangkan penulis menggunakan kualitatif.
4.	Maryono. 2017.	<i>Analisis Pendapatan Peternak ayam Boiler Pola Kemitraan pada Berbagai Skala Pemeliharaan di Kecamatan Tlung dan Jatinom Kabupaten Klaten.</i>	sama-sama menggunakan teknik wawancara dan sama-sama membahas tentang pendapatan laba.	metode penelitian, pada penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif sedangkan pada penelitian yang peneliti akan lakukan menggunakan metode deskriptif kualitatif.
5.	Aulia Laily Nur. 2017.	<i>Analisis Perolehan Pendapatan</i>	sama-sama menggunakan penentuan data	metode yang digunakan, pada penelitian ini

		<i>Bersih dan Risiko Harga Usaha Peternakan Ayam Broiler (Studi Komparatif Peternak Mitra PT.CIOMAS ADISATWA dan Peternak Mandiri di Kabupaten Malang, Jawa Timur).</i>	menggunakan teknik pengumpulan data berasal dari observasi, wawancara dan dokumentasi.	menggunakan metode kuantitatif deskriptif, sedangkan pada penelitian penulis menggunakan metode kualitatif deskriptif.
6.	Riyanto. 2019.	<i>Analisis Pendapatan peternakan ayam ras pedaging dengan pola kemitraan di kecamatan dayun kabupaten siak</i>	membahas tentang perolehan atau pendapatan laba dengan pola kemitraan.	jenis penelitian, pada penelitian ini menggunakan Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey dengan menggunakan analisis korelasi, sedangkan pada penelitian penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif, dan teknik pengumpulan datanya menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi.
7.	Reni Dwi Astutik. 2017.	<i>Analisis Pendapatan Dan Tingkat Risiko Usahatani Tebu (Saccharum officinarum L) (Studi di Desa Setonorejo,</i>	membahas tentang pendapatan atau perolehan laba itu sendiri..	metode penelitian deskriptif kuantitatif, dan pengambilan contoh dalam penelitian ini menggunakan

		<i>Kecamatan Kras, Kabupaten Kediri).</i>		metode sistematis random sampling, sedangkan pada penelitian penulis menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif.
8.	Hero Nurdin Fitroh. 2017.	<i>Analisis Pendapatan Usaha Peternakan Ayam Petelur (Studi Kasus di Kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri).</i>	sama-sama membahas tentang pendapatan atau perolehan laba	metode penelitian, penelitian ini menggunakan metode studi kasus, sedangkan pada penelitian penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif.
9.	Suntika Andini. 2018.	<i>Tinjauan pendapatan usaha kecil di Desa Rawamangun kecamatan sukamaju kabupaten luwu utara ( Studi komparasi pada bulan ramadhan dan bulan setelah ramadhan</i>	menggunakan metode kualitatif dan menggunakan metode pengumpulan data, observasi dan wawancara. Persamaannya juga terletak pada pokok pembahasan, yang sama-sama membahas tentang komparasi atau perbandingan	fokus pendekatan penelitian. Pendekatan yang digunakan penelitian tersebut menggunakan pendekatan sosilogid dan pendekatan psikologis
10.	Renny Eka Safitri. 20220.	<i>Analisis biaya produksi dalam meningkatkan laba peternakan ayam broiler sistem kemitraan</i>	sama-sama menggunakan pendekatan penelitian kualitatif	jenis penelitian dan analisis data. Pada penelitian tersebut menggunakan jenis penelitian survey dan

		<p><i>pada CV. Dua putri Broiler.</i></p>	<p>analisis data menggunakan pengamatan, pencatatan dan wawancara. Sedangkan penelitian penulis menggunakan jenis field search dan menggunakan analisis data observasi, wawancara dan dokumentasi.</p>
--	--	---	--

*Sumber : Diambil dari penelitian terdahulu*

Orisinalitas penelitian diatas, menunjukkan bahwa adanya persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti saat ini. Disisi lain penelitian yang akan dilakukan peneliti berkaitan dengan perilaku pedagang yang akan berkesinambungan dengan perolehan laba tersebut.

Dari semua pemaparan di atas, maka perbedaan pokok penelitian ini dengan penelitian lainnya adalah objeknya, metode penelitian dan pada teknik pengumpulan data yang berbeda. Itulah perbedaan pokok dari penelitian ini dengan penelitian lainnya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

## B. Kajian Teori

Kajian teori adalah teori-teori yang relevan yang dapat Digunakan untuk mendeskripsikan variabel yang akan dicari. Teori yang digunakan diuji kebenarannya teori serta pendapat penulis, pendapat penguasa kebenarannya.<sup>28</sup> Adapun teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### 1. Laba

#### a. Pengertian Laba

Secara teoritis laba adalah kompensasi atas risiko yang di tanggung oleh perusahaan. Makin besar resiko, laba yang diperoleh harus semakin besar. Laba atau keuntungan adalah nilai penerimaan total perusahaan dikurangi biaya total yang dikeluarkan perusahaan.<sup>29</sup>

Dalam dunia usaha laba adalah suatu istilah yang tidak asing dalam perusahaan, karena salah satu tujuan perusahaan yaitu menghasilkan laba semaksimal mungkin. Laba merupakan selisih antara pendapatan dari penjualan dengan harga pokok penjualan.<sup>30</sup> Keuntungan adalah selisih antara harga jual dan harga beli yang dicapai. Namun, perbedaan ini tergantung pada hukum penawaran dan permintaan yang menentukan harga beli berdasarkan gaji dan harga jual berdasarkan pasar.<sup>31</sup>

<sup>28</sup> Sugiyono, Metode Penelitian Bisnis, (Bandung: ALFABETA, 2002), 305.

<sup>29</sup> Pratama rahardja, "pengantar ilmu ekonomi (mikri ekonomi & makro ekonomi)", (Jakarta: lembaga penerbitan fakultas ekonomi universitas Indonesia, 2016), 133

<sup>30</sup> Syahrani, "Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada PT. Bank Negara Indonesia, Tbk Cabang Makasar", (Skripsi: UIN Alauiddin, Makasar, 2013), 20.

<sup>31</sup> Adiwarmarman A. Karim, Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 404.



Dalam konsep jual beli dan perolehan laba Islami, memberikan tuntunan pada manusia dalam perilakunya untuk memenuhi segala kebutuhannya dengan keterbatasan alat pemuas dengan jalan yang baik dan yang tentunya halal, secara dzatnya maupun perolehannya. Prinsip keridhoan, ta'awun, kemudahan dan transparansi, dalam jual beli Islam mencegah usaha-usaha kekayaan serta mengambil keuntungan dari kerugian pihak lain.<sup>32</sup> Konsep untung dalam Islam tidak hanya didasarkan pada logika semata, tetapi juga pada nilai-nilai moral dan etika, serta tetap dari tuntunan Allah SWT.<sup>33</sup> Laba dalam Islam tidak hanya didasarkan pada bagaimana memaksimalkan nilai kuantitatif laba, tetapi juga menyelaraskannya dengan nilai kualitas yang diharapkan oleh fitrah manusia dan Islam.<sup>34</sup>

Implementasi konsep laba dalam Islam adalah untuk memastikan bahwa semua pelaku bisnis selalu dilindungi dari penipuan, tidak dapat diandalkan, penipuan, kerusakan lingkungan, dan tindakan mengerikan lainnya yang dilarang oleh hukum Syariah.<sup>35</sup>

Pengertian laba yang digunakan oleh organisasi akuntansi saat ini adalah laba buku, yaitu selisih positif antara pendapatan dan beban. Laba merupakan kelebihan dari total pendapatan dibandingkan dengan total pengeluaran dan disebut juga sebagai pendapatan bersih atau net

<sup>32</sup> Fachri Fachruddin, "Kajian Laba Pada Transaksi Jual Beli Dalam Fiqh Muamalah" (Studi Komparasi Teori Laba Ekonomi Konvensional), *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Ad-Deenar, Vo. 1, No. 1, (2017), 70.

<sup>33</sup> Ibid, 70-71

<sup>34</sup> Ibid, 72

<sup>35</sup> Fachruddin, Op. Cit., 74.

income. Laba bersih adalah pendapatan operasional dikurangi pajak, biaya bunga dan biaya R&D. Surplus tahunan ditampilkan dalam laporan laba rugi dengan membandingkan pendapatan dan pengeluaran.<sup>36</sup> Laba bersih adalah laba operasi bersih dikurangi (ditambah) beban (pendapatan) di luar operasi, dan dikurangi dengan pajak penghasilan badan untuk periode tertentu.<sup>37</sup>

Laba dari segi pragmatik memiliki dua fungsi, yaitu:<sup>38</sup>

- a. sebagai alat untuk memperkirakan dan meramalkan arus kas untuk pembayaran dividen dan sebagai alat untuk menilai kemampuan perusahaan untuk memperkirakan profitabilitas dan nilai di masa depan.
- b. Laba sebagai sarana pengelolaan usaha. Laba digunakan sebagai ukuran kontrol ketika mengukur kinerja manajer atau departemen perusahaan.

Laba adalah item dasar dan penting dalam laporan keuangan yang digunakan secara berbeda dalam situasi yang berbeda. Laba umumnya dianggap sebagai dasar perpajakan, keputusan kebijakan pembayaran dividen, panduan dan keputusan investasi, dan prediktor kinerja perusahaan.<sup>39</sup> Pengertian laba pembukuan atau profit dalam pembukuan tradisional adalah sebagai berikut: “Kelebihan pendapatan (excess) dari aktivitas bisnis yang diperoleh dengan cara mencocokkan

<sup>36</sup> Muhamad, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah..., hal.154

<sup>37</sup> Binti Nur Asiyah, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, (Yogyakarta: Teras, 2004), hal 139

<sup>38</sup> Winwin Yadiati, Teori Akuntansi: Suatu Pengantar, (Jakarta: Kencana. 2007), hal.92

<sup>39</sup> Sofian Syafri Harahab. “Analisis Kritis atas Laporan Keuangan” (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007) Hal. 146

(matching) pendapatan (pendapatan) untuk suatu periode terkait (biasanya tahunan) dengan biaya terkait.” Laba ditentukan setelah proses berlangsung. Pencocokan. Proses tersebut menimbulkan kewajiban untuk mengalokasikan biaya yang tidak dialokasikan ke neraca. Biaya yang tidak dialokasikan (aset non-moneter) dan aset moneter (kas, persediaan, piutang, dll.) setelah dikurangi kewajiban yang timbul adalah modal neraca atau modal sisa. Laba bersih terkait dengan penilaian modal dan sebenarnya digunakan untuk menganalisis perubahan sementara dalam modal.<sup>40</sup>

Perkembangan konsep laba itu sendiri terus mengalami perubahan, dan berbagai konsep laba, antara lain konsep perolehan laba biaya, konsep laba pendapatan usaha, dan konsep laba biaya alternatif, termasuk konsep laba dalam hukum syariah.<sup>41</sup> Konsep laba dalam struktur teori akuntansi dapat diidentifikasi melalui pendekatan sintaksis, semantik, dan pragmatis. Konsep keuntungan adalah sintaksis. Dengan kata lain, itu tergantung pada aturan yang mendefinisikannya.<sup>42</sup> Definisi laba adalah laba di maknai sebagai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Ini berarti laba merupakan kelebihan pendapatan di atas biaya (biaya total

<sup>40</sup> Iwan Triyuwono. “Perspektif, Metodologi, dan Teori Akuntansi Syariah” (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006) Hal, 9

<sup>41</sup> Ibid, 2

<sup>42</sup> Iwan Triyuwono. “Akuntansi Syariah: Memformasikan Konsep Laba Dalam Konteks Metafora Zakat” (Jakarta: Selemba Empat, 2001) Hal 9

yang melekat dalam kegiatan produksi dan penyerahan barang/jasa).<sup>43</sup> Pernyataan tersebut menjelaskan bahwa laba adalah imbalan atas kegiatan yang dilakukan perusahaan dari proses memproduksi sampai menjual barang dan jasa dikurangi segala biaya yang digunakan dalam kegiatan operasi dan penyerahan barang/jasa.

Definisi laba adalah kontribusi mendasar dan penting untuk tinjauan keuangan dan digunakan secara berbeda dalam situasi yang berbeda. Laba umumnya dianggap sebagai basis pajak, penentu kebijakan distribusi dividen, panduan investasi, dan faktor dalam pengambilan keputusan dan peramalan.<sup>44</sup> Definisi laba rugi adalah laporan utama untuk melaporkan kinerja dai suatu perusahaan selama satu periode tertentu. Informasi tentang kinerja suatu perusahaan, terutama tentang profitabilitas dibutuhkan untuk mengambil keputusan tentang sumber ekonomi yang akan dikelola oleh suatu perusahaan di masa yang akan datang. Informasi tersebut juga seringkali digunakan untuk menghasilkan kas dan aktiva disamakan dengan kas dimasa yang akan datang. Informasi tentang kemungkinan perubahan kinerja juga penting dalam hal ini.<sup>45</sup>

#### b. Faktor Laba

Ada banyak faktor yang mempengaruhi perubahan laba bersih (net income), diantaranya yaitu:

<sup>43</sup> Suwardjono. "Teori Akuntansi: Perekayasaan Pelaporan Keuangan" (Yogyakarta: BPFE, 2005), 464

<sup>44</sup> Belkaoui, Ahmed Riahi."Teori Akuntansi" ( Jakarta : selemba empat, 2001), 126

<sup>45</sup> Ikatan Akuntansi Indonesia. " standart akuntansi keuangan" ( Jakarta : selemba empat, 2004)

- 1) naik turunnya jumlah unit yang dijual dan harga jual per unit.
- 2) naik turunnya harga pokok penjualan, di mana harga pokok ini dipengaruhi oleh jumlah unit yang dibeli atau diproduksi atau dijual dan harga pembelian per unit atau harga pokok per unit
- 3) Perubahan jumlah unit yang terjual, fluktuasi jumlah unit yang terjual, fluktuasi tingkat harga, fluktuasi biaya operasional yang dipengaruhi oleh efisiensi manajemen perusahaan.
- 4) Fluktuasi dalam penjualan unit, tingkat harga, perubahan pendapatan pos atau biaya non-operasional karena perubahan kebijakan mengenai pemberian atau penerimaan diskon
- 5) Naik atau turunnya pajak badan dipengaruhi oleh besarnya laba dan besarnya tarif pajak.
- 6) Perubahan kebijakan akuntansi.<sup>46</sup>

#### c. Jenis-Jenis Laba

Salah satunya ukuran dari keberhasilan suatu perusahaan adalah mencari perolehan laba, karena laba pada dasarnya hanya sebagai ukuran efisiensi suatu perusahaan. Jenis-jenis laba / profit adalah sebagai berikut:<sup>47</sup>

- 1) Laba kotor adalah laba sebelum dikurangi biaya-biaya yang membebani perusahaan. Artinya, Anda akan mendapatkan laba kotor pertama perusahaan.

<sup>46</sup> Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011), 165.

<sup>47</sup> Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011) Hlm.303

- 2) Laba bersih adalah laba yang dipotong dari biaya dan merupakan biaya perusahaan untuk suatu periode tertentu termasuk pajak

Menurut Supriyono mengemukakan bahwa jenis-jenis laba dalam hubungannya dengan pertimbangan laba, yaitu: <sup>48</sup>

1. Laba Kotor

Laba Kotor adalah perbedaan antara pendapatan bersih dan penjualan dengan harga pokok penjualan

2. Laba dari operasi

Laba dari operasi adalah selisih antara laba kotor dengan total beban operasi

3. Laba bersih

Laba bersih adalah angka terakhir dalam perhitungan laba atau rugi dimana untuk mencarinya laba operasi ditambah dengan pendapatan lain-lain dikurangi dengan beban lain-lain.

**2. Penjualan Langsung**

a. Pengertian Penjualan Langsung

Penjualan langsung merupakan suasana kala seseorang penjual menawarkan/ menjual produk- produknya secara langsung kepada konsumen (baik konsumen perorangan ataupun bisnis).<sup>49</sup> Penjualan langsung merupakan pemasaran dan penjualan produk secara langsung kepada konsumen selain pengecer tetap. Penjual bertemu langsung atau berurusan dengan pembeli dan pelanggan potensial. Penjualan

<sup>48</sup> Supriyono, *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok, Buku 1 Edisi 2*, (Yogyakarta: BPFE, 2011), 207.

<sup>49</sup> Rhonda Abrams, "Business Plan in a day" (Capstone Publishing Ltd, 2008), 216.

langsung adalah kegiatan berinteraksi langsung dengan konsumen untuk menerima pesanan dan pembelian secara langsung.”

Penjualan langsung adalah produk atau jasa yang ditujukan untuk mempengaruhi perilaku konsumen. Itu adalah strategi periklanan. Penjualan langsung (*hard cell*) menekankan pengambilan keputusan berdasarkan rasionalitas produk atau nilai tambah. “Penjualan langsung merupakan interaksi antara orang yang silih berjumpa muka yang diperuntukan menghasilkan, membetulkan, memahami buat mempertahankan ikatan pertukaran yang silih menguntungkan dengan pihak lain.”<sup>50</sup> Penjualan langsung merupakan penjualan yang di dalamnya dicoba uraian ataupun peragaan bahan-bahan oleh seseorang penjual secara langsung, pemberian seluruh data yang dipahami penjual kepada calon pembeli, penjual berupaya meyakinkan mutu produk calon pembeli, penjual melayani calon pembeli dengan sebaik baiknya supaya calon pembeli melaksanakan pembelian. Di mari, pembeli bisa langsung mengemukakan keinginannya, apalagi kerap terjalin tawar menawar buat menggapai kesesuaian.

#### b. Tujuan Penjualan Langsung

Kemampuan suatu perusahaan untuk menjual produknya menentukan keuntungannya. Jika perusahaan tidak dapat menjual

<sup>50</sup> Basu Swastha & Irawan. “Manajemen Pemasaran Modern”. (Yogyakarta: Liberty, 2005), 260

produknya, maka perusahaan mengalami kerugian. Tujuan umum penjualan perusahaan adalah:<sup>51</sup>

- 1) Tujuannya adalah untuk meningkatkan total penjualan atau meningkatkan penjualan produk yang lebih menguntungkan.
- 2) Tujuannya adalah untuk mempertahankan posisi penjualan yang efektif melalui kunjungan penjualan secara teratur untuk memberikan informasi tentang produk baru.
- 3) Mendukung pertumbuhan bisnis

Tujuan ini dapat tercapai jika penjualan dapat dilakukan sesuai dengan yang direncanakan. Penjualan tidak selalu baik dan ada untung ruginya Sangat dipengaruhi oleh lingkungan yang diterima perusahaan pemasaran. Lingkungan ini memiliki dampak yang besar Pengembangan perusahaan.

#### c. Strategi Penjualan Langsung

Strategi pemasaran ialah strategi buat melayani pasar ataupun segmen pasar yang di peruntukan sasaran oleh industri. Penafsiran strategi pemasaran merupakan sebagai berikut: “Strategi pemasaran adalah logika pemasaran sebuah perusahaan yang mengharapkan unit bisnis untuk mencapai tujuannya. Desain strategi pemasaran kompetitif dimulai dengan melakukan analisis kompetitif. Kami membandingkan nilai dan kepuasan pelanggan dengan nilai produk, harga, pemasaran dan penjualan. (*marketing mix*) terhadap pesaing dekatnya.

<sup>51</sup> Fandy Tjiptono dkk, Pemasaran startegi, (Yogyakarta: Penerbit Andi Yogyakarta, 2008), 604.



strategi pemasaran didasarkan atas empat konsep strategi berikut:

- 1) Segmentasi pasar. Masing- masing pasar terdiri dari beragam pembeli yang memiliki kebutuhan, Kerutinan membeli serta respon yang berbeda- beda. Industri tidak bisa jadi bisa penuhi kebutuhan seluruh pembeli. Sebab itu industri wajib mengelompok- kelompokkan pasar yang bertabiat heterogen ke dalam satuan- satuan pasar yang bertabiat homogeny
- 2) Market positioning. Perusahaan mungkin tidak memiliki kendali atas seluruh pasar. Kedua, prinsip strategi pemasaran yang kedua merupakan memilih pola konsentrasi pasar tertentu yang memberikan peluang terbesar bagi perusahaan untuk memperoleh posisi yang kuat. Dengan kata lain, perusahaan harus memilih segmen pasar yang dapat menghasilkan penjualan dan laba paling banyak.
- 3) Targeting adalah strategi memasuki segmen pasar yang menjadi target penjualan.
- 4) Strategi bauran pemasaran. Kumpulan variabel yang dapat digunakan perusahaan untuk mempengaruhi reaksi konsumen. Variabel yang mungkin dipengaruhi pembeli adalah variabel yang terkait dengan produk, lokasi, iklan, dan harga (4P).

### 3. Penjualan Bermitra

#### a. Pengertian Kemitraan

Menurut undang-undang republik Indonesia No.9 tahun 1995 Kemitraan merupakan kerjasama usaha antara usaha kecil ataupun menengah ataupun usaha besar dengan pembinaan serta pengembangan oleh usaha kecil ataupun menengah ataupun industri besar yang memikirkan prinsip silih memerlukan, silih memerlukan, silih menguatkan, serta silih menguntungkan.<sup>52</sup> kerja sama merupakan sesuatu aktivitas ataupun usaha yang dicoba secara bersama- sama oleh banyak pihak dengan tanggung jawab untuk mencapai hasil yang lebih baik daripada bila dilakukan secara individu.<sup>53</sup>

kemitraan adalah hubungan antara dua pihak atau lebih yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan, salah satu pihak lebih buruk dari yang lain, tetapi keduanya untuk mencapai tujuan mereka membentuk hubungan yang tergantung pada kesepakatan.<sup>54</sup>

Kemitraan diketahui dengan sebutan gotong royong ataupun kerjasama dari bermacam pihak, baik secara individual ataupun kelompok. kemitraan merupakan sesuatu kerja sama resmi antarai

<sup>52</sup> Jeane neltje saly, usaha kecil, penanaman modal asing dalam peresektif pandangan internasional, (Jakarta: badan pembinaan hukum nasional, 2001) hal. 35

<sup>53</sup> Tugimin, kewarga negaraan, (Surakarta: cv. Grahadi, 2004) hal. 7

<sup>54</sup> Jeane neltje saly, Op.cit., hal.35

individu- individu, kelompok- kelompok ataupun organisasi- organisasi buat menggapai sesuatu tugas ataupun tujuan tertentu.<sup>55</sup>

Kemitraan merupakan strategi bisnis yang dilakukan oleh banyak pihak dalam jangka waktu tertentu untuk mencapai keuntungan bersama berdasarkan prinsip saling membutuhkan dan saling mendukung.<sup>56</sup> kemitraan merupakan sikap bisnis yang ditandai dengan hubungan jangka panjang, tingkat kerjasama yang tinggi dan saling percaya, di mana pemasok dan pelanggan bertindak satu sama lain untuk mencapai tujuan bisnis bersama.<sup>57</sup> kemitraan juga termasuk partnership merupakan afiliasi dari dua atau lebih perusahaan dengan tujuan bersama, yaitu saling membantu dalam mencapai tujuan bersama.<sup>58</sup>

Kemitraan merupakan strategi bisnis yang dilakukan oleh banyak pihak dalam jangka waktu tertentu untuk mencapai keuntungan bersama berdasarkan prinsip saling membutuhkan dan saling mendukung. Kemitraan merupakan bentuk kerjasama yang saling menguntungkan antara usaha besar dan kecil serta antara dua perusahaan besar untuk mendorong pertumbuhan. Kemitraan ekonomi pertanian dapat dilaksanakan sesuai dengan model.<sup>59</sup>

<sup>55</sup> Notoatmodjo, Soekidjo, "Pendidikan dan Perilaku Kesehatan" (Jakarta: Rineka Cipta, 2003), hal.30

<sup>56</sup> Mohammad jafar hafisah, "kemitraan usaha", (Jakarta: sinar harapan, 2000), hal. 10

<sup>57</sup> Linton, L., "Partnership Modal Ventura", (Jakarta: PT. IBEC, 1995) hal. 8

<sup>58</sup> Louis E. boone, David L. kurta; ahli bahasa, fadnsyah anwar, harjono honggomiseno, pengantar bisnis, (Jakarta: elrlangga, 2002), hal.21

<sup>59</sup> Wulandira sawiti njelantik. "Pola Kemitraan Antara Petani Heliconia dengan Sekar Bumi Farm di Desa Kerta Kecamatan Payangan Kabupaten Gianyar" (Vol.4, No.4, Oktober 2015 )

b. Tujuan Penjualan Bermitra

Tujuan kemitraan merupakan untuk memberdayakan UKM di bidang manajemen, produk, pemasaran dan teknologi, serta mandiri untuk kepentingan kelangsungan usaha sehingga UKM bebas dari ketergantungan. Saat menerapkan kemitraan, Anda perlu mencapai tujuan berikut:

- 1) Tingkatkan pemasukan usaha kecil serta masyarakat
- 2) Tingkatkan perolehan nilai tambah untuk pelakon kemitraan.
- 3) Tingkatkan pemerataan serta pemberdayaan warga serta usaha kecil
- 4) Tingkatkan perkembangan ekonomi perdesaan, daerah serta nasional.
- 5) Memperluas peluang kerja.
- 6) Meningkatkan ketahanan ekonomi nasional.

Kemitraan usaha bertujuan buat tingkatkan pemasukan, kesinambungan usaha, kuantitas penciptaan, mutu penciptaan, tingkatkan mutu kelompok mitra, kenaikan usaha dalam rangka meningkatkan serta tingkatkan keahlian usaha kelompok mitra mandiri.<sup>60</sup>

Tujuan kemitraan adalah untuk meningkatkan kemitraan dan kelangsungan usaha, meningkatkan kualitas sumber daya kelompok mitra, memperluas cakupan usaha, serta mengembangkan dan

---

<sup>60</sup> Martodireso, widada. "Terobosan kemitraan usaha dalam era globalisasi" ( Yogyakarta : Kanisius, 2001)

meningkatkan kemampuan kelompok usaha mandiri.<sup>61</sup> Tujuan kemitraan adalah menjadikan UKM sebagai pilar pembangunan ekonomi dan akses ke sumber permodalan dan pasar. Kelompok UKM membutuhkan dukungan pemerintah untuk meningkatkan kualitas talent, teknologi, permodalan/kredit, dan pemasaran.

c. Strategi Penjualan Bermitra

Berbagai strategi dan pola ditawarkan berdasarkan konsep kemitraan serta manfaat dan manfaat kemitraan. Strategi yang diberikan oleh kemitraan harus mencakup unsur saling membutuhkan, saling menguntungkan dan saling memberdayakan. Ketiga elemen ini dibangun di atas fondasi kepercayaan. Keadilan, kejujuran, dan kebijaksanaan. Oleh karena itu, strategi pertama adalah strategi komitmen jangka panjang terhadap visi, dan strategi kedua adalah strategi untuk menjalankan misi atau menyepakati tujuan bersama. Kedua strategi tersebut dapat dibangun dalam berbagai pola, antara lain: Pola asuh, pola ini dibangun atas dasar misi pengasuhan dari yang besar kepada yang kecil, (besar modal, besar sumberdaya manusia, besar teknologi dll), dari yang kuat kepada yang lemah namun pada posisi kebutuhan yang sama, tetapi tetap pada landasan saling menguntungkan, saling memerlukan dan memperkuat.

---

<sup>61</sup> Sumardjo, dkk. "Teori dan Praktik Kemitraan Agribisnis".( Jakarta. Penebar Swadaya, 2004).



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah penelitian yang bertujuan untuk memahami fenomena yang dialami oleh subjek penelitian, seperti perilaku, persepsi, motivasi, dan perilaku. Keseluruhan dan deskriptif dalam kata-kata dan bahasa, menggunakan metode alami yang berbeda dalam konteks alam yang khusus.<sup>62</sup>

Studi deskriptif digunakan untuk mendeskripsikan, menjelaskan, dan menjawab pertanyaan tentang fenomena dan kejadian terkini, baik fenomena maupun kejadian terkini, serta menganalisis hubungan antar variabel fenomena yang berbeda..<sup>63</sup>

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (Field Research). Penelitian lapangan (Field Research) dapat juga dianggap sebagai pendekatan luas dalam penelitian kualitatif atau sebagai metode untuk mengumpulkan data kualitatif.<sup>64</sup> Karena penelitian ini lebih menitik beratkan kepada hasil pengumpulan data dari informan yang telah ditentukan.<sup>65</sup> Dalam hal ini peneliti terjun langsung kelapangan untuk mengamati dan menggali informasi dari berbagai sumber terkait.

<sup>62</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2016), 6

<sup>63</sup> Zainal Arifin, *Penelitian Pendidikan* (Bandung: PT REMAJA ROSDAKARYA, 2014), 41.

<sup>64</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 135.

<sup>65</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 46.

## B. Lokasi Penelitian

Lokasi survei menunjukkan di mana survei dilakukan. Area survei biasanya mencakup lokasi (desa, organisasi, acara, teks, dll.) dan unit analisis.<sup>66</sup>

Dalam hal ini penelitian akan dilaksanakan di Desa Panti, Kecamatan Panti, Kabupaten Jember Jawa Timur, Kode Pos 68153. Alasan peneliti memilih lokasi penelitian ini dikarenakan desa yang berada dikecamatan panti memiliki beberapa sektor perekonomian namun cenderung usaha mereka independent artinya tidak ada keterikatan kerjasama dengan pihak lain, hanya desa panti yang memiliki aset yang besar namun dari segi pengelolalaannya, manajemennya masih cenderung sederhana bahkanbisa dikatakan tertinggal dari perkembangan zaman sehingga penjualan yang dilakukan secara kontinue tidak mengalami perkembangan atau tidak ter-ekspost. Oleh karena itu badan usaha milik desa (BUMDES) menginisiasi untuk memediasi dan menggandeng petani suwar-suwir dalam mengembangkan penjualan hasil produknya.

## C. Subjek Penelitian

Untuk mendukung data yang peneliti butuhkan, penelitian ini menggunakan teknik tertarget untuk mengambil dan mengumpulkan data dari informan. Ini adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan khusus.<sup>67</sup> Maksudnya adalah peneliti hanya memilih iformasi

---

<sup>66</sup> Ibid, 46.

<sup>67</sup> Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D, (Bandung: ALFABETA, 2008), 219



dengan kriteria tertentu dari orang yang paling tahu terhadap fenomena disertai alasan mengambil informasi tersebut.

Dalam penelitian ini yang menjadi informan utama adalah pemilik usaha suwar-suwir, karyawan dan pengurus BUMDes.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknologi pengumpulan data merupakan langkah paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama penelitian adalah menghasilkan data. Bagian ini menjelaskan teknik akuisisi data yang digunakan, antara lain Observasi partisipan, wawancara terstruktur dan dokumentasi.<sup>68</sup> Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka penelitian tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.

Ada beberapa metode dalam proses pengumpulan data yang berkaitan dengan pemahasan dalam penelitian ini sebagai berikut :

##### **1. Observasi**

Dalam pengertian yang sederhana, observasi meliputi kegiatan pencatatan pola perilaku orang, objek dan kejadian-kejadian dalam suatu cara sistematis untuk mendapatkan informasi tentang fenomenafenomena yang diminati. Teknik yang digunakan dalam observasi ini adalah observasi partisipatif yakni peneliti datang ditempat kegiatan orang yang diamati, tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut.<sup>69</sup>

---

<sup>68</sup> Tim Penyusun, Pedoman Penulisan Karya Ilmiah, 47

<sup>69</sup> Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D, 227.

Dari segi proses pelaksanaan pengumpulan data, macam-macam observasi dapat dibedakan menjadi beberapa jenis yakni:<sup>70</sup>

a. Observasi Partisipatif

Dalam observasi ini, peneliti terlibat dalam kegiatan sehari-hari orang yang diamati atau digunakan sebagai sumber data penelitian. Selama observasi, peneliti berpartisipasi dalam apa yang dilakukan sumber data dan berbagi suka dan duka. Pengamatan ini membuat data yang dihasilkan lebih lengkap dan lebih tajam, memberi Anda gambaran tentang tingkat di mana setiap tindakan terjadi. Seperti yang telah dikemukakan bahwa observasi ini dapat digolongkan menjadi empat, yaitu partisipasi pasif, partisipasi moderat, observasi yang aktif dan observasi yang lengkap.

Adapun penjelasannya di atas, sebagai berikut:

- 1) Partisipasi pasif : Dalam hal ini, peneliti datang ke tempat di mana aktivitas orang yang diamati terlibat tetapi tidak terlibat..
- 2) Partisipasi moderat : Dalam observasi ini, ada keseimbangan antara peneliti sebagai orang dalam dan peneliti sebagai orang luar. Para peneliti yang mengumpulkan data berpartisipasi dalam beberapa, tetapi tidak semua, kegiatan observasi partisipan.
- 3) Partisipasi aktif : Dalam observasi ini, peneliti berpartisipasi dalam apa yang dilakukan informan, tetapi tidak menyeluruh.

---

<sup>70</sup> Ibid, 310

4) Partisipasi lengkap : Dalam pengumpulan data, peneliti terlibat penuh dalam kegiatan sumber data. Oleh karena itu, suasananya alami dan peneliti seolah-olah tidak melakukan penelitian. Ini adalah partisipasi terbaik peneliti dalam aktivitas kehidupan yang diteliti.

b. Observasi terus terang dan tersamar

Dalam hal ini, ketika mengumpulkan data, peneliti secara terbuka menyatakan kepada sumber data bahwa ia sedang melakukan penelitian. Ini untuk memberi tahu Anda kegiatan penelitian Anda dari awal hingga akhir. Namun untuk menghindari agar data yang dicarinya masih bersifat rahasia jika peneliti tidak ikut serta dalam pengamatan secara terbuka atau sembunyi-sembunyi.

c. Observasi tak terstruktur

Observasi tidak terstruktur karena fokus penelitian tidak jelas. Fokus pengamatan berkembang selama kegiatan pengamatan. Dalam melakukan observasi, peneliti tidak menggunakan peralatan yang baku, hanya berupa rambu-rambu observasi.

Pada penelitian ini observasi yang digunakan peneliti adalah observasi partisipatif dengan penelitian partisipasi pasif. Observasi partisipasi pasif adalah peneliti datang ke tempat kegiatan orang yang diobservasi, tetapi peneliti tidak ikut terlibat dalam kegiatan atau peneliti berkedudukan sebagai pengamat. Adapun data yang ingin diperoleh peneliti dalam teknik observasi ini adalah bagaimana

komparasi perolehan laba dengan penjualan langsung dan penjualan bermitra pada usaha suwar-suwir di Desa Panti Jember.

## 2. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga memperoleh data yang diinginkan dalam suatu topik tertentu. Teknik wawancara ini digunakan untuk memperoleh data dari informan dan mencatat serta merekam jawaban dari pertanyaan-pertanyaan yang diperlukan peneliti.

Terdapat beberapa macam jenis wawancara antara lain, wawancara terstruktur, semi terstruktur dan tidak terstruktur. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan wawancara semi terstruktur karena dalam pelaksanaannya, lebih bebas dari pada wawancara jenis terstruktur. Tujuan wawancara jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka dimana pihak yang diajak untuk wawancara diminta pendapat dan ide-idenya. Data yang diperoleh peneliti dengan wawancara jenis ini adalah sebagai berikut:

- a) Sistem penjualan langsung dan penjualan Bermitra pada usaha suwar-suwir di Desa Panti Jember
- b) Cara memperoleh Laba dengan penjualan langsung dan penjualan bermitra pada usaha suwar-suwir di Desa Panti Jember
- c) Perolehan laba dengan penjualan langsung dan penjualan bermitra pada usaha Suwar-suwir di Desa Panti Jember

### 3. Dokumentasi

Proses selanjutnya untuk mendapatkan data yang bersumber pada *paper*, penelitian ini menggunakan teknik dokumentasi. Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah prasasti, notulen, rapat, agenda, dan sebagainya.<sup>71</sup> Hal yang berkaitan dengan komparasi perolehan laba.

Adapun yang dikumpulkan dengan cara metode ini adalah :

- a) Visi misi usaha swar – suwir
- b) Struktur usaha swar-suwir di Desa Panti Jember.

Teknik Dokumentasi ini digunakan oleh peneliti untuk melengkapi data yang diperoleh melalui observasi dan wawancara, dengan cara mempelajari dan menganalisa berbagai dokumen agar data yang di peroleh valid dan dapat dipertanggung jawabkan.

#### E. Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif. Data tersebut lengkap karena analisis data kualitatif bersifat interaktif dan berjalan terus menerus hingga data lengkap. Adapun kegiatan analisis data adalah sebagai berikut: Reduksi data, penyajian data, penalaran atau tinjauan.<sup>72</sup> Adapun langkahlangkah peneliti dalam menganalisis data adalah sebagai berikut :

<sup>71</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), 274

<sup>72</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*, 246.

### 1. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih kebutuhan, memfokuskan pada kebutuhan, dan mencari topik dan pola. Oleh karena itu, data yang direduksi memberikan gambaran yang lebih jelas dan memudahkan peneliti untuk melakukan penelitian data lebih lanjut dan mencarinya sesuai kebutuhan..<sup>73</sup>

### 2. Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dengan teks yang bersifat naratif, dengan mendisplay data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

### 3. Kesimpulan

Setelah peneliti melakukan reduksi dan penyajian data, maka langkah selanjutnya adalah penarikan kesimpulan dari data-data yang sudah disajikan. Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal.

Dalam hal ini penelitian berusaha untuk menggambarkan bagaimana Analisis komparasi perolehan laba dalam penjualan langsung dan penjualan bermitra di Desa Panti Jember. Maka dari itu, data yang diperoleh dari observasi, wawancara dan dokumentasi akan digambarkan

---

<sup>73</sup> Ibid, 247

dalam bentuk kata-kata dan kalimat. Bukan dalam bentuk angka-angka statistic atau presentase seperti penelitian kuantitatif.

#### F. Keabsahan Data

Pengujian keabsahan data perlu dilakukan untuk mengetahui tingkat kepercayaan yang dicapai dan menunjukkan kevalidan data dari hasil penelitian. Adapun dalam penelitian ini peneliti akan menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Triangulasi sumber digunakan untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Sedangkan triangulasi teknik adalah pengujian keabsahan data dengan cara mengecek atau membandingkan data kepada sumber yang sama dngan teknik yang berbeda.<sup>74</sup>

Jadi dalam triangulasi sumber penelitian menguji keabsahan data tersebut dengan menggunakan wawancara pada sumber atau informan yang dapat dipercaya seperti *pemilik usaha suwar-suwir, karyawan usaha suwar-suwir, dan mitra yang bekerja sama dengan usaha suwar suwir, seperti pengurus BUMDes di Desa Panti Jember.*

Sedangkan tringulasi teknik penelitian mengecek data dengan sumber yang sama tetapi dengan cara yang berbeda. Hasil data yang diperoleh dari wawancara tersebut kemudian dicek dengan observasi dan dokumentasi, sehingga dapat menghasilkan data yang akurat dan sesuai dengan fakta terkait penguatan Analisis perolehan laba dalam penjualan langsung dan penjualan bermitra di Desa Panti Jember.

---

<sup>74</sup> Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D (Bandung: Alfabeta, 2016), 274.

Hal ini dapat dicapai dengan jala di antaranya :

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara
2. Membandingkan hasil wawancara dengan isi dokumentasi yang telah diperoleh.

### **G. Tahap-Tahap Penelitian**

Tahap-tahap penelitian yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu berkaitan dengan proses pelaksanaan penelitian. Tahap-tahap penelitian yang peneliti lakukan dari terdiri dari tahap pra lapangan, tahap pelaksanaan penelitian, dan tahap penyelesaian. Berikut penjelasannya:

1. Tahap pra-lapangan
  - a. Menyusun rencana penelitian
  - b. Memilih objek penelitian
  - c. Melakukan peninjauan observasi terdahulu terkait objek penelitian yang telah ditentukan.
  - d. Mengajukan judul kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Penelitian mengajukan judul dengan telah dilengkapi dengan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian.
  - e. Meninjau kajian pustaka. Peneliti mencari referensi penelitian terdahulu serta kajian teori yang terkait dengan judul penelitian.
  - f. Konsultasi proposal kepada dosen pembimbing.
  - g. Mengurus perizinan penelitian.
  - h. Mempersiapkan penelitian lapangan.



## 2. Tahap pelaksanaan penelitian

Setelah mendapatkan izin penelitian, peneliti akan memasuki objek penelitian dan langsung melakukan pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan perolehan laba dalam penjualan langsung dan penjualan bermitra.

## 3. Tahap penyelesaian

Tahap penyelesaian merupakan tahapan yang paling akhir, yaitu penulisan laporan atau hasil penelitian. Setelah data-data yang dibutuhkan terkumpul setelah melalui beberapa tahapan.



## BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

### A. Gambaran Obyek Penelitian

#### 1. Gambaran Umum Usaha Suwar-Suwir

Lokasi yang menjadi objek penelitian ini adalah usaha suwar-suwir yang dimiliki oleh personal yakni salah satu warga Desa Panti , Kecamatan Panti Kabupaten Jember. agar dapat memahami keadaan lokasi penelitian dan mendapat gambaran secara lengkap tentang objek penelitian, maka dapat dikemukakan secara sistematis gambaran objek penelitian sebagai berikut:<sup>75</sup>

##### a. Letak geografis

Lokasi wilayah usaha suwar-suwir gebang, sebagaimana berikut:

- 1) Sebelah timur sekitar 27 KM adalah pusat keramaian kota Jember
- 2) 10 KM sebelah timur adalah kecamatan panti
- 3) Tempat usaha suwar suwir ini terletak pada dusun gebang tepatnya bagian desa panti paling barat sendiri dan berada pada area pelosok
- 4) Sekeliling dari tempat usaha suwar-suwir adalah pemukiman warga sekitar

b. Status tanah dan bangunan usaha suwar-suwir adalah hak pemilik usaha atau bisa dikatakan rumah pribadi yang buat menjadi tempat usaha suwar-suwir tersebut.

---

<sup>75</sup> *Observasi*, Jember 20 Juli 2021

c. Kondisi bangunan tempat usaha suwar-suwir

Kondisi bangunan tempat usaha suwar-suwir masih layak untuk dijadikan tempat produksi, didalam rumah tersebut terdapat ruangan-ruangan yang disesuaikan dengan kebutuhan, seperti adanya ruangan untuk produksi, tempat untuk mengemas suwar-suwir dan untuk pelayanan jika ada konsumen yang ingin membeli secara langsung.

d. Jenis dagangan

Pada usaha suwar-suwir ini selain menjual jenis suwar-suwir original, usaha ini juga menjual beberapa varian rasa pada suwar-suwir, diantaranya rasa strawberry, sirsak, coklat, dan durian.

e. Sarana dan prasarana

Pengurus BUMDes desa panti menyediakan sarana dan prasarana dengan cara memberikan peralatan untuk pembuatan suwar-suwir secara gratis. Selain itu dalam pemasaran pengurus BUMDes juga ikut andil dalam membantu memasarkan produk-produk suwar-suwir kedalam kota maupun keluar kota.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

**Tabel 4.2**  
**Data Informan Penelitian Suwar-Suwir**

No	Nama karyawan	Jabatan	Jenis kelamin	Lama bekerja
1	Hendro Siswanto	Owner	Laki-laki	6 Tahun
2	Moh. Mukhlis	Ketua BUMdes	Laki-laki	2 Tahun
3	Syamsul Arifin	Produksi	Laki-laki	4 Tahun
4	Bayyinah	Produksi	Perempuan	6 Tahun
5	Sumarni	Pengemasan	Perempuan	6 Tahun
6	Manissa	Pengemasan	Perempuan	4 Tahun
7	Moh. Kurniawan	Distributor	Laki-laki	2 Tahun
8	Zainul Hasan	Distributor	Laki-laki	2 Tahun
9	Muhammad Iqbal	Sekretaris BUMdes	Laki-laki	2 Tahun
10	Muhimmatus Sya'diyah	Anggota BUMdes	Perempuan	2 Tahun
11	Ahamd Rofiqi	Desainer Kemasan	Laki-laki	2 Tahun

Sumber : tempat usaha suwar-suwir

## 2. Sejarah usaha suwar-suwir

### a. Awal mula berdiri

Gebang adalah salah satu dusun panti tepatnya dikecamatan panti Kabupaten Jember gebang. Gebang merupakan salah satu dusun yang memiliki tingkat kesuburan tanah lebih tinggi dengan dusun yang lain yang ada di desa panti dikarenakan terletak pada dataran yang lebih tinggi sehingga memiliki tingkat suhu leboh dingin dibandingkan yang lain. Oleh karena itu masyarakat disana mayoritas adalah petani dan buruh tani. Apapun yang bisa ditanam mereka tanam, namun pada lahan yang agak cukup luas biasanya para petani menanam padi, ubi,

jagung, dan hasil panen yang sekiranya mempunyai harga jual tinggi dipasaran.<sup>76</sup>

Pak Hendro adalah salah satu warga Kecamatan Kencong Kabupaten Jember, beliau memperistri salah satu warga Dusun Gebang Desa Panti Kecamatan Panti Kabupaten Jember kemudian setelah 7 tahun lamanya beliau berumah tangga dan sekarang dikaruniai 1 orang putri berusia 5 tahun. Semenjak beliau hidup di gebang beliau melihat bahwa tanah potensial gebang ini tidak dimanfaatkan dengan baik oleh masyarakat gebang, masyarakat gebang hanya tertarik pada hasil panen yang bisa langsung laku dipasaran dan memiliki stabilitas harga. Sehingga petani memungkinkan menutup dirinya untuk bisa maju dan mensejahterakan sekitarnya dikarenakan cara bertani adalah dengan cari aman saja, hasil panen bisa dinikmati hanya sekali panen kira-kira dalam kurun waktu 3-4 bulan. inilah salah satu kalimat yang tepat diberikan kepada masyarakat gebang.

Meiliki pola pikir yang berbeda dengan pola pikir masyarakat gebang pada umumnya karena melihat potensi alam yang mempuni untuk bisa membangun usaha sendiri dari hasil panen, dari sini Pak Hendro memberanikan diri untuk mendirikan usaha suwar-suwir tepatnya pada tanggal 19 Oktober 2015 di wilayah tempat ia tinggal, beliau satu-satunya petani yang bisa dikatakan nyeleneh, karena hanya

---

<sup>76</sup> *Observasi*, Jember 20 Juli 2021

beliau yang memanfaatkan lahan untuk ditanami pohon singkong sebagai bahan dasar pembuatan jajanan khas suwar-suwir ini.

Apa gunanya tanaman singkong, apa bagusnya harga pasar pohon singkong dibandingkan dengan jagung, padi dan ketela pohon jauh dari perbandingan dengan hasil bibit tanaman yang biasa ditanam oleh petani yang lain dari segi harga, namun hal ini tidak dapat mengusik jiwa kewirausahaan beliau untuk tetap meneladani usaha industri produk makanan ringan khas Kabupaten Jember suwar-suwir ini yang selanjutnya diberi nama ABI suwar –suwir.

b. Perjalan usaha suwar-suwir di tengah masyarakat

Berdiri di tengah-tengah pemukiman yang padat penduduk dengan notabene sebagai petani dan kaum buruh yang memiliki penghasilan ekonomi menengah ke bawah usaha suwar-suwir yang didirikan dan dikelola langsung oleh Hendro tidak mendapat respon signifikan dari masyarakat bahkan dari pemerintah desa itu sendiri padahal kita tahu bahwa suwar-suwir ini adalah produk makanan ringan yang asli dari Kabupaten Jember. Warga sekitar sibuk dengan usahanya masing-masing dan cenderung acuh tak acuh dengan usaha orang lain yang sebenarnya sangat potensialo untuk menjadikan ladang tambahan penghasilan masyarakat sekitar andai kata mereka mau untuk bekerja sama.

Namun dengan hal ini tidak menghalangi Hendro untuk tetap menekuni usahanya sampai beliau bisa membuktikan bahwa hasil

bumi yang bisa kita panen keperluannya bukan hanya untuk ditanam kemudian dan dipanen lalu kemudian dijual kepada para tengkulak atau orang cina yang datang ke Indonesia yang sewaktu-waktu kemungkinan terburuk para petani harus dijejali dengan penurunan harga yang drastis dari hasil panen karena permainan pasar dan panen raya.

Satu tahun setengah berlalu Hendro menekuni usaha suwar-suwir ini dan selama itu hanya dibantu oleh anggota keluarganya sendiri barulah kemudian beberapa warga dari kalangan pemuda sekitar menawarkan diri untuk menjadi karyawan dari usaha ini. Para warga yang datang untuk menjadi karyawan bukan tidak mempunyai alasan atau karena ada hal yang darurat untuk masuk berkecimpung dalam dunia suwar-suwir lebih dari itu mereka memang mengetahui betul bahwa usaha yang ditekuni Hendro ini adalah usaha yang berpotensi untuk berkembang dan maju. Apalagi usaha yang dibangun oleh Hendro ini tidak muluk-muluk harus lengkap administrasi dalam hal urusan perekrutan karyawan dalam istilah sederhananya walaupun tidak tanpa ijazah asal orang lain mampu bekerja dan bekerja sama serta bersabar siapapun bisa masuk.

Dengan adanya karyawan baru yang bisa membantu pemasaran dan produksi suwar-suwir setiap pekerjaan menjadi lebih mudah lebih efisien sehingga berimplikasi pada meningkatnya kuantitas produksi suwar-suwar.

Tabel 4.3

Data pendistribusian ABI suwar-suwir pada sistem penjualan langsung

NO	NAMA TOKO	ALAMAT
1	Qomariyyah	Gebang – Panti
2	Farel	Gebang – Panti
3	Morin	Serut – Panti
4	Andik	Gebang – Panri
5	Yuli Snack	Gebang Krajan – Panti
6	Surya Camilan	Gebang – Panti

*Sumber : tempat usaha suwar-suwir*

- c. Bergabungnya ABI suwar-auwir dengan Badan Usaha Milik Desa (BUMdes) Panti.

Ketekunan pengusaha suwar-suwir dalam dunia kewirausahaan serta berkembangnya pemasaran sehingga terdengarlah usaha industri ini kepada pihak pemerintahan desa. Pemerintah desa dalam hal ini bukan tidak mengetahui bahwa salah satu dusunnya memiliki warga pengusaha suwar-suwir, namun memang karena tidak ada ghirah untuk membantu usaha ini atau sekedar membuat BUMdes lebih progresif karena kesibukan yang dilakukan oleh pemerintahan desa pada umumnya hanya berkuat pada pembangunan sarana dan prasarana bukan menyentuh pada pemberdayaan dan pengembangan sehingga hal ini menutup kemungkinan desa itu menjadi desa yang potensial.

Reformasi kepemimpinan pemerintahan desa menjadi angin segar bagi ABI suwar-suwir, pasalnya usaha yang didirikan sejak tanggal 19 Oktober 2015 tersebut belum pernah tersorot oleh



pemerintah yang sebelumnya baru pada pemerintahan tahun ini yang masih berumur jagung sudah bisa memberikan kontribusi terhadap usaha ini. Hal ini terjadi dikarenakan pada saat pemerintahan sebelumnya pihak pemimpin khususnya kurang memperhatikan dinamika BUMdes itu sendiri sehingga meskipun secara struktural dalam desa ada namun secara kinerja dan aktifitas kurang diperhatikan sehingga BUMdes tidak berjalan dengan optimal sehingga tidak mampu membawa pengusaha-pengusaha home industri yang ada kepada arah kemajuan.

Di bawah kepemimpinan yang baru BUMdes secara struktur dirombak dan struktur yang segar ini disupport penuh dan dimonitoring, disorganizing serta dinetworking oleh pemerintah desa sehingga bumdes dapat mencari celah kesempatan untuk tetap ada dan eksis di tengah masyarakat dan masyarakat khususnya pengusaha ABI suwar-suwir dapat merasakan kontribusi langsung pihak bumdes terhadap berkembang dan kemajuan usahanya.

Orang-orang yang masuk dalam struktur BUMdes adalah orang-orang yang dipilih secara selektif oleh pihak desa, hal ini dilakukan karena sangat penting untuk bisa membawa dan menahkodai BUMdes sendiri ke arah yang progresif.

Benar saja terhitung sejak SK kepengurusan bumdes ini disahkan dan diturunkan oleh pihak pemerintah desa, para pihak BUMdes langsung turba untuk mencari, melaksanakan observasi serta

menyerap aspirasi para *leader entrepreneurship*. Ada beberapa pengusaha *home industry* merespon baik kehadiran dan itikad baik para pihak BUMdes namun ada pula beberapa juga tidak mau terikat dengan siapapun tidak terkecuali dengan BUMdes.

Bagi ABI suwar-suwir kehadiran BUMdes sangat membawa angin dan harapan baru yang begitu besar pasalnya BUMDes memberikan jalan keluar untuk pengembangan pemasaran.

BUMdes dengan ini memberikan kontribusinya sebagai salah satu lembaga desa yang berjuang untuk membangun ekonomi desa lebih baik, sehingga melalui beberapa kesempatan diantara pihak pengelola usaha ABI suwar-suwir dan BUMdes bersepakat untuk menjadi partner dalam dunia bisnis.

**Tabel 4.4**

**Data pendistribusian ABI suwar-suwir pada sistem penjualan bermitra**

NO	NAMA TOKO	ALAMAT
1	Sumber Madu	Kaliwates – Jember
2	Surya Madu	Kaliwates – Jember
3	Primadona	Pasar Tanjung – Jember
4	ABC	Ambulu – Jember
5	Hanafi	Ambulu – Jember
6	Anyar	Tawang Alun – Jember
7	Sumber Jaya	Bangsalsari – Jember
8	Budi Motor	Badean – Bangsalsari
9	Karya Madiri	Kemiri – Panti
10	Gemilang	Pecoro – Rambipuji
11	Sinar Jaya	Rambipuji – Jember

12	Qomariyyah	Gebang – Panti
13	Farel	Gebang – Panti
14	Morin	Serut – Panti
15	Andik	Gebang – Panri
16	Yuli Snack	Gebang Krajan – Panti
17	Surya Camilan	Gebang – Panti
18	Rejeki	Rambipuji – Jember
19	Rudi Camilan	Kaliwining – Jember
20	Dua Putra	Bangsalsari – Jember
21	Nikmat	Pecoro – Rambipuji

Sumber : tempat usaha suwar-suwir

### 3. Visi Misi Usaha

#### a. Visi

Menjadi usaha Home Industry yang bermanfaat pada lingkungan sekitar dengan memberdayakan masyarakat serta memiliki jaringan distribusi yang luas.<sup>77</sup>

#### b. Misi<sup>78</sup>

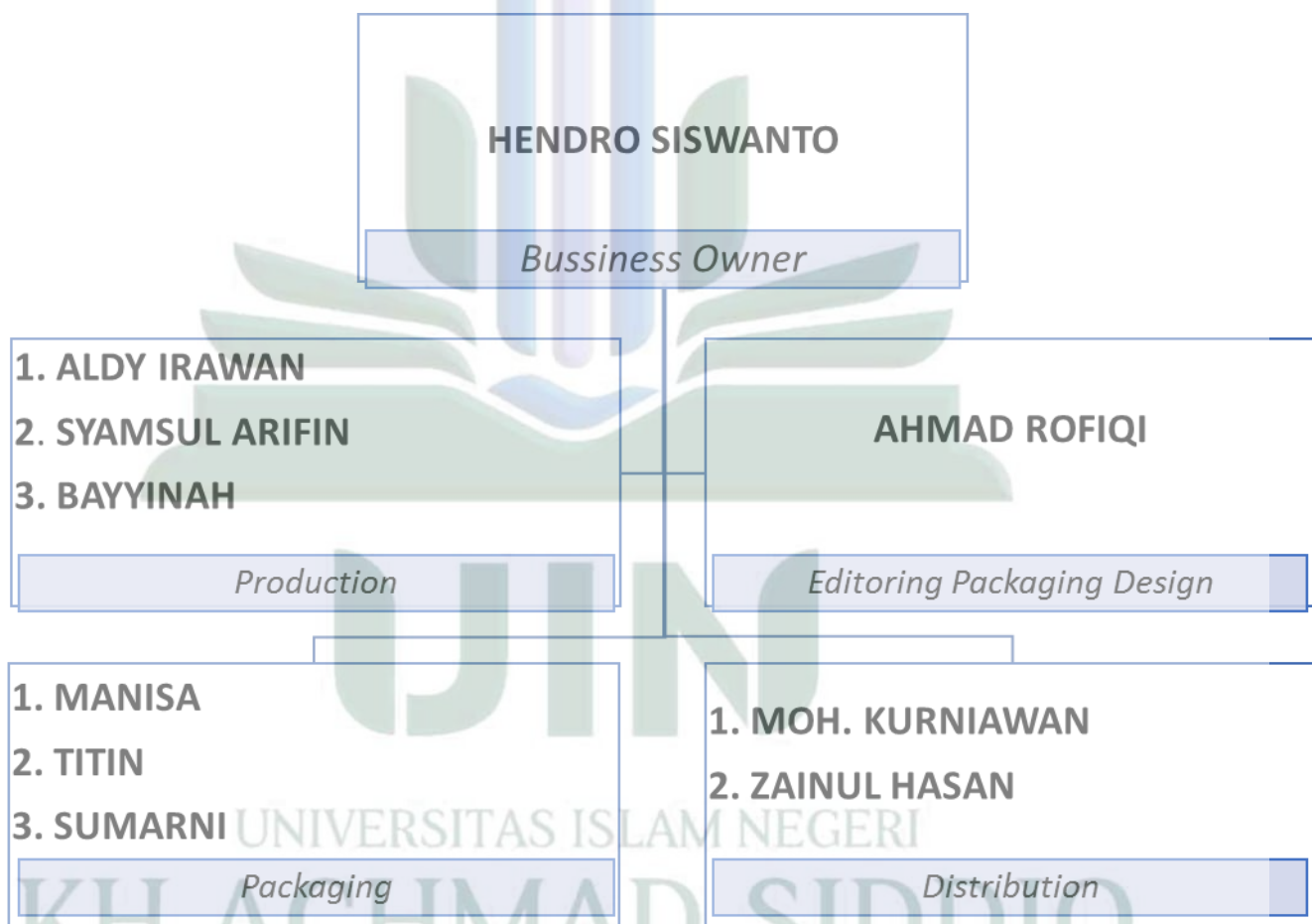
- 1) Menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar yang mempunyai latar belakang pendidikan rendah
- 2) Membuka ruang belajar penuh bagi masyarakat yang tidak pernah mengetahui cara mengelola makanan ringan suwar-suwir sebelumnya
- 3) Meningkatkan kualitas produk agar bisa bersaing dengan produk lain dipasaran

<sup>77</sup> Observasi, Jember 20 Juli 2021

<sup>78</sup> Observasi, Jember 20 Juli 2021

- 4) Membangun kepercayaan konsumen atas ke higienisan produk
- 5) Memasarkan produk dimanapun setiap kali ada kesempatan
- 6) Membuat desain produk yang bagus untuk menarik konsumen.

#### 4. Struktus ABI Suwar-Suwir



Sumber : tempat usaha suwar-suwir

Tabel 4.5

## Data Jumlah Karyawan Usaha Suwar-Suwir

No	Nama	Alamat	Jabatan
1	Hendro Siswanto	Gebang	Pemilik usaha
2	Aldy Irawan	Gebang – Panti	Produksi
3	Syamsul Arifin	Gebang – Panti	Produksi
4	Bayyinah	Gebang – Panti	Produksi
5	Sumarni	Gebang – Panti	Pengemasan
6	Manissa	Gebang – Panti	Pengemasan
7	Titin	Gebang – Panti	Pengemasan
8	Moh. Kurniawan	Gebang – Panti	Distributor
9	Zainul Hasan	Gebang – Panti	Distributor
10	Ahmad Rofiqi	Kemuningsari Lor	Editor produk kemasan

Sumber : tempat usaha suwar-suwir

## B. Penyajian dan Analisis Data

Peneliti berusaha memaparkan gambaran tentang analisis Perolehan laba dalam penjualan langsung dan penjualan bermitra pada usaha uswar-suwir didesa panti Jember, dengan fenomena dan data yang telah diperoleh dilapangan dan setelah mengalami proses berbagai metode yang digunakan akhirnya sampai pada pembuktian data, karena data yang diperoleh sudah dianggap representatif untuk dijadikan sebuah laporan.

### 1. Sistem penjualan langsung dan penjualan Bermitra pada usaha suwar-suwir di Desa Panti Kecamatan Panti Jember

Sistem penjualan adalah suatu kesatuan proses yang saling mendukung dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan pembeli dan bersama – sama mendapatkan kepuasan dan keuntungan. Dalam penelitian

ini, penelitian mengambil 11 informan pemilik, karyawan dan pihak BUMDes di usaha suwar-suwir Abi ini. Berikut ini adalah penyajian data mengenai sistem penjualan langsung dan penjualan bermitra.

a. Sitem Penjualan Langsung

Sistem atau metode penjualan langsung pada usaha suwar-suwir ini awalnya masing menggunakan cara *door to door* di mana penjual dan pembelinya bertemu secara langsung untuk melakukan transaksi penjualan dan pembelian, dan penjual melakukan proses penjualannya secara rumah ke rumah atau door-to-door itu sendiri. Kemudian pada usaha ini sempat mengalami penurunan sehingga di bantu dengan BUMDes setempat untuk mengembangkan usahanya dengan cara mencari link sebanyak-banyaknya dalam kota maupun di luar kota, selain itu BUMDes juga mengembangkan dari segi kualitas produk serta kehygienisan produk itu sendiri.<sup>79</sup>

Menurut bapak Hendro, selaku Pemilik Usaha Suwar-suwir di Desa panti mengatakan bahwa :

“Sistem penjualan pada saat awal menjalankan usaha ini yakni menggunakan sistem penualan langsung artinya saya sendiri sebagai pemilik usaha terjun langsung untuk menjajakan produk saya sendiri, dengan cara berkeliling menggunakan sepeda. Pada saat itu penjualan masih standart dan belum meluas ke berbagai daerah.”

Pendapat tersebut juga dijelaskan oleh Bapak Aldy Irawan selaku karyawan bagian produksi di Abi suwar-suwir mengatakan bahwa :

---

<sup>79</sup> *Observasi*. Jember, 25 juli 2020

“Setahu saya dulu pas awal-awal produksi sistem penjualan disini masih memakai sistem keliling menggunakan motor dan menjual langsung ke konsumen dan saya adalah salah satu pelanggan Bapak Hendro dan masih belum menjadi karyawan beliau.”<sup>80</sup>

Ibu Sumami juga memaparkan hal serupa pada sesi wawancara yang peneliti lakukan dengan beliau, dimana beliau mengatakan:

“Saya adalah karyawan bagian produksi yang sejak awal usaha Abi suwar-suwir ini merintis saya sudah bekerja, dimana sedikit banyak saya tau mengenai sitem penjualan yang dilakukan oleh Abi suwar-suwir. Awal mula sitem penjualan pada usaha ini adalah menggunakan sitem penjualan langsung Bapak Hendro sendiri selaku pemilik melakukannya dengan cara berkeliling komplek menawarkan hasil produksi suwar-suwir kepada masyarakat, anak sekolah dan lain sebagainya.”<sup>81</sup>

Berdasarkan pemaparan data yang diperoleh di atas, menunjukkan bahwa usaha suwar-suwir ini memang berangkat dari nol dengan dasar keyakinan pribadi pemilik usaha untuk tetap menjalankan atau menekuni usaha Abi suwar-suwir ini. Dengan sistem penjualan langsung yang sangat sederhana yakni menjajakan produk suwar-suwir keseluruh penjuru desa dan sekolah sekitar.

Dalam hal ini ABI suwar-suwir mempertahankan potensi sumber daya manusia yang ada untuk tetap melakukan penjualan langsung yakni tujuannya adalah untuk memperoleh keuntungan dari penjualan dengan system penjualan langsung.

Hal ini sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Hendro dimana beliau menyampaikan

<sup>80</sup> Aldy Irawan, *Wawancara*, Jember 25 Juli 2021

<sup>81</sup> Sumami, *Wawancara*, Jember 25 Juli 2021

“Setiap usaha pasti mempunyai konsekuensi masing-masing tidak terkecuali usaha produksi dan jual beli ABI suwar-suwir ini oleh karena itu kami juga masih belum sanggup membawa suwar - suwir ini ke luar wilayah kecamatan bahkan luar wilayah Kabupaten Jember karena mengingat dari jumlah modal dan produksi yang masih kecil-kecilan saya kira jika berbicara mengenai resiko pastinya lebih kecil jika dibandingkan dengan produk yang telah maju dan berkembang di penjuru wilayah namun konsekuensi yang sudah pasti bagi pelaku usaha adalah keuntungan dan kerugiannya, kami selaku pihak pemilik sudah mempertimbangkan dan mengkalkulasikan setiap produksi dalam jumlah berapapun harus menguntungkan bagi perusahaan serta jika ada kerugian nantinya kami juga sudah kami kalkulasikan untuk tidak terlalu banyak dalam memperoleh kerugiannya,”<sup>82</sup>

Hal ini juga diperkuat oleh pernyataan bapak Syamsul Arifin beliau mengatakan

“Usaha suwar-suwir ini mempunyai tujuan untuk mempertahankan makanan khas Jember yang didalam Desa Panti bahkan di Kecamatan Panti itu sendiri tidak ada UMKM yang memproduksi langsung produk ini sehingga ini menjadi jalan untuk bisa mempertahankan, mengembangkan bahkan menguntungkan bagi kami semua.”<sup>83</sup>

ABI suwar-suwir mempertahankan sistem penjualan langsung ingin memperoleh keuntungan dengan hasil penjualan produknya hal ini mereka lakukan karena memang usahanya masih belum bisa dikatakan maju dan mempunyai power untuk bisa menembus kepada wilayah luar sehingga system penjualan langsung adalah system yang tepat bagi pengusaha untuk memperoleh keuntungan dari penjualan suwar-suwir tersebut.

Dengan ketekunan dan keuletan pemilik usaha serta didukung oleh produk yang memang dikerjakan secara hati-hati dengan

<sup>82</sup> Hendro, *Wawancara*, Jember 25 juli 2021

<sup>83</sup> Syamsul Arifin, *Wawancara*, Jember 25 Juli 2021



mengedepankan rasa dan kualitas produk maka lambat laun usaha Abi suwar-suwir ini perlahan mengalami perkembangan dibidang perluasan pemasaran yakni pada warung atau toko-toko terdekat sekitar.

Hal ini sesuai dengan observasi yang telah kami lakukan dimana hasil produksi ABI suwar-suwir meningkat dibandingkan dengan penjualan sebelumnya, hal ini terlihat data pada sebuah laporan yang juga kami temukan, abi suwar-suwir telah memberanikan untuk memasarkan produknya dengan cara menitipkannya di toko dan warung-warung terdekat sekitar rumah produksinya.<sup>84</sup>

Dari pemaparan data diatas dengan dititipkan ke toko atau ke warung penjualan suwar-suwir mengalami perkembangan hal ini sesuai dengan pemaparan salah satu bagian produksi yakni Bapak Syamsul Arifin, pada sesi wawancara yang peneliti lakukan beliau mengatakan:

“Saya bagian produksi tidak tau proses perluasan pemasaran yang dilakukan oleh pemilik usaha namun dengan meningkatnya produksi yang terjadi menandakan bahwa permintaan dari konsumen juga meningkat, itulah yang dialami oleh bagian produksi pada saat mendengar bahwa pemilik usaha menitipkan suwar-suwir ini kepada toko dan warung-warung yang terjangkau disekitar pedesaan.”<sup>85</sup>

Banyak toko yang tersebar di pedesaan dan dengan sistem penjualan yang dilakukan dengan objek toko atau warung dari keseluruhan beberapa diantaranya tembus walaupun beberapa

---

<sup>84</sup> *Observasi*, Jember 25 Juli 2021

<sup>85</sup> Syamsul Arifin, *Wawancara*, Jember 25 Juli 2021

diantaranya yang lain masih belum bisa untuk menampung dan menjualkan hasil produksi Abi suwar-suwir. Hal ini sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Bayyinah pada sesi wawancara yang peneliti lakukan, beliau menuturkan:

“Banyak toko atau warung bahkan sampai warung dan toko yang tersebar di Desa Panti didatangi dan ditawarkan untuk bisa membantu penjualan hasil produksi, pada saat itu kami beberapa diantaranya masih belum berani untuk menampung hasil produksi suwar-suwir untuk diperjual belikan di warung atau toko masyarakat tersebut”<sup>86</sup>

Pernyataan ini juga diperkuat oleh Bapak Hendro selaku pemilik usaha beliau menambahi:

“Memang betul pemasaran melalui toko dan warung yang kami lakukan pada awalnya sangat sulit dikarenakan pemilik warung masih belum berani untuk menjual belikan hasil produksi kami karena memang alasan pertamanya, jajanan suwar-suwir adalah jajanan hasil bumi alami yang masih belum menempati posisi disukai atau diminati oleh para konsumen.”<sup>87</sup>

Pernyataan mengenai data yang ada diatas juga diperkuat oleh Bapak Zainul Hasan dimana beliau mengatakan:

“Pada masa awal suwar-suwir ini ditawarkan kepada para pemilik toko beberapa diantaranya tidak mau untuk menjual karena suwar-suwir ini adalah produk makanan lokal wilayah Desa Panti sendiri sehingga menimbulkan rasa kekhawatiran dari pemilik toko jajanan ini tidak laku dipasaran karena kalah bersaing dengan produk yang memiliki brand yang sudah dikenal sebelumnya oleh masyarakat. Walaupun demikian tidak semua toko menolak ada beberapa toko yang *welcome* terhadap produk suwar-suwir ini.”<sup>88</sup>

Dari data yang diperoleh diatas perluasan pemasaran atau penjualan melalui tehnik penjualan langsung dengan cara masuk ke

<sup>86</sup> Bayyinah, *Wawancara*, Jember 25 Juli 2021

<sup>87</sup> Hendro, *Wawancara*, Jember 25 Juli 2021

<sup>88</sup> Zainul Hasan, *Wawancara*, Jember 25 Juli 2021

toko dan warung yang ada tidak dengan mudah untuk bisa diterima oleh para pemilik toko karena beberapa faktor yang beralasan namun meskipun begitu ada beberapa toko yang sanggup untuk membantu memperjual belikan produk Abi suwar-suwir ini.

Hal yang dilakukan oleh pemilik usaha suwar-suwir pada penjualan langsung ini bisa dikatakan sederhana pasalnya dari segi pengemasan menggunakan bahan yang mudah dijangkau dan sekedar bisa untuk mawadahi atau membungkus produk suwar-suwir.

Pengemasan yang dilakukan oleh ABI suwar-suwir bisa dikategorikan sederhana yakni dengan menggunakan plasti/kresek karena hal ini dianggap masih kurang terlalu penting untuk terlalu dipikirkan yang paling penting adalah suwar-suwir sudah dibungkus dengan bahan yang bersih itu sudah lebih dari cukup. Sehingga pelanggan yang datang untuk membeli barang atau produk kami cukup kami kemas dengan kantong plastic yang bersih.<sup>89</sup>

Hal ini juga dibenarkan oleh Bapak Moh. Kurniawan, beliau mengatakan:

“Pada saat itu Abi suwar-suwir tidak pernah memikirkan bentuk kemasan produk karena memang pada saat itu yang kami tawarkan adalah kualitas dari segi rasa bukan dari segi kemasan. Percuma kemasan itu bagus akan tetapi rasanya kurang enak maka pembeli akan kecewa terhadap produk kami nantinya.”<sup>90</sup>

---

<sup>89</sup> *Observasi*, Jember 25 Juli 2021

<sup>90</sup> Moh. Kurniawan, *Wawancara*, Jember 25 Juli 2021

Pada fase ini pemilik usaha menjual produk suwar-suwir dengan cara berkeleiling kompleks dan menjajakan dagangannya kepada anak sekolah tentunya tidak terlalu membutuhkan kemasan yang terlalu rumit dan terlalu mahal harganya untuk hanya sekedar diperjual belikan kepada masyarakat dan anak sekolah.

Masih berbicara tentang kemasan yang digunakan oleh pihak ABI suwar-suwir bahwasanya setiap pelanggan yang datang untuk melakukan pembelian produk ini secara kemasan semuanya sama yakni dengan menggunakan kantong kresek hanya saja bedanya kantong kresek yang digunakan menyesuaikan dengan jumlah pembelian yang dilakukan oleh pelanggan tersebut.<sup>91</sup>

Dari pemaparan mengenai *packaging* produk Abi suwar-suwir diatas pada saat penjualan langsung maka dapat disimpulkan kemasannya tidak terlalu dipikirkan untuk dibuat menarik konsumen, lebih tepatnya kemasan hanyalah bahan yang bisa digunakan untuk bungkus pada saat konsumen membeli produk. Oleh karena itu bungkus hanya sekedar untuk membungkus produk yang dibeli agar tidak tumpah pada saat sampai kepada tangan konsumen.

Pada saat produk Abi suwar-suwir ini ingin memasukkan produknya pada toko dan warung yang ada disekitar desa dari sana pulalah *owner* Abi suwar-suwir mulai mempertimbangkan pengemasan. Pasalnya hal ini akan menjadi letak kemenarikan dan

---

<sup>91</sup> Zainul Hasan, *Wawancara*, Jember 25 Juli 2021

kesetujuan para pemilik warung dan toko untuk menerima produk suwar-suwir untuk dijual di warung dan ditoko, serta untuk menarik peminat calon pelanggan yang baru untuk menentukan keputusan pembelian.

Hal ini sesuai dengan hasil observasi yang kami temui bahwa untuk menjaga barang tetap higienis sampai kepada tangan konsumen dari penitipan yang dilakukan oleh pihak ABI suwar-suwir pihak ABI suwar-suwir mulai memperhatikan kemasan yang akan digunakan dikarenakan hal ini perlu dilakukan untuk menjaga dan meningkatkan kepercayaan pemilik toko terhadap produk ABI suwar-suwir serta sebagai salah satu cara untuk menarik calon pembeli yang baru di warung dan toko yang tersebar.”<sup>92</sup>

Tidak cukup sampai disitu demi menjaga stabilitas pasar yang dipertaruhkan melalui setiap aspek khususnya menjaga kemenarikan dan ke higienisan produk yang telah dipasarkan, pihak ABI suwar-suwir setiap 1-2 minggu sekali mendatangi toko dan warung yang telah dititipkan produk, hal ini dilakukan untuk melihat sejauh mana produk ini laku ketika dikirimkan ke toko dan warung tersebut.

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Moh. Kurniawan selaku bagian distributor produk ABI suwar-suwir dimana pada sesi wawancara yang kami lakukan beliau menyampaikan:

“Kami setiap 1-2 minggu sekali mendatangi toko dan warung yang telah kami titipi produk kami sebelumnya, halo ini kami

---

<sup>92</sup> *Observasi*, Jember 25 Juli 2021

lakukan untuk memastikan bahwasanya produk kami tidak kadaluarsa serta tidak ada yang cacat sehingga sampai ke tangan para pembeli. Jika pada jangka waktu tertentu barang kami sudah tidak layak konsumsi dan sudah rusak secara kemasan kemasan sehingga tingkat ke higienisan menjadi berkurang maka kami akan menarik produk kami dan menggantikannya dengan yang baru.”<sup>93</sup>

Sejak saat dimana produk kami harus memiliki nilai tawar dimata masyarakat dengan berimplikasi kasi pada pengemasan yang menarik sehingga memiliki orientasi bahwa produk yang dijual dan dipasarkan adalah produk yang aman dikonsumsi dan higienis. Dengan demikian produk suwar-suwir memiliki tempat dihati para pelanggan untuk bias dikonsumsi secara pribadi, teman dan sana saudara.

#### b. Penjualan Bermitra

Secara garis besar penjualan bermitra bisa diartikan sebagai proses penjualan dengan system kerja sama dua instansi atau lebih untuk mencapai tujuan Bersama dengan harapan dapat memperoleh laba yang sebesar-besarnya. Hal ini yang dilakukan oleh ABI suwar-suwir selaku usaha *home industry* yang dimiliki perorangan dan mempekerjakan beberapa karyawan didalamnya.

Berbicara bermitra kebanyakan pengusaha memilih bermitra dengan pengusaha lain yang sekiranya mampu memberikan perluasan pada penjualan suatu produk, sudah menjadi hal yang wajib keduanya bersinergi untuk meningkatkan mutu dan kualitas produk sehingga

---

<sup>93</sup> Moh. Kurniawan, *Wawancara*, Jember 25 Juli 2021

produk yang dijual dipasaran nanti menjadi produk pilihan pelanggan untuk dikonsumsi.

Berbeda dengan usaha mikro lainnya yang kebanyakan memilih bermitra dengan pengusaha lainnya namun ABI suwar-suwir memilih bermitra usaha dengan Badan Usaha Milik Desa (BUMdes).

Bapak Hendro adalah pengusaha makanan ringan yang ingin mengembangkan usaha yang kami rintis sendiri, pada saat itu beliau masih sangat kecil untuk disebut pengusaha. Oleh karena itu beliau memilih untuk tidak bermitra dengan siapapun karena sadar bahwa usahanya masih kecil dan memiliki banyak kekurangan khawatir calon pengusaha yang akan diajak cenderung menutup kemungkinan untuk bias bermitra dengan ABI suwar-suwir karena melihat kondisi usaha yang masih kalah dalam urusan daya saing dengan UMKM lain yang terdapat dalam wilayah tersebut. Sehingga pada saat itu ABI suwar-suwir memutuskan untuk bermitra dengan BUMdes dengan alasan BUMdes adalah wadah buat ABI suwar-suwir dalam menjadi wirausahawan yang memperoleh untuk yang hanya cukup untuk dimakan dan cukup untuk membayar para karyawan. Bergabung dengan BUMdes adalah angin segar untuk selalu terus berusaha mengembangkan usaha ini.”<sup>94</sup>

---

<sup>94</sup> *Observasi*, Jember 26 Juli 2021

Hal ini juga diperkuat oleh Ibu Bayyinah selaku karyawan dalam bidang produksi dalam usaha ABI suwar-suwir. Pernyataan yang peneliti dapatkan merupakan bentuk afirmasi dari pernyataan sebelumnya, dimana beliau mengatakan:

“ABI suwar-suwir adalah usaha yang bisa dikatakan usaha kecil menengah sehingga keinginan untuk menjalin kerja sama dengan pihak atau pemilik usaha lain kami tidak cukup berani, sehingga kami memutuskan untuk memilih bermitra dengan BUMde. Kami berani untuk bermitra dengan BUMdes karena selain wadah untuk pemilik usaha dalam lingkungan dengan keterjalinan kerja sama antra BUMdes para karyawan bias mengambangkan usahanya dengan memperoleh bekal ilmu pengetahuan yang baru dalam bidang usaha kecil menengah.”<sup>95</sup>

Dalam hal ini peneliti juga menemui pihak BUMdes untuk minta keterangan terkait proses terjalinnya kerja sama ini karena BUMdes adalah pihak yang sedang menjalin kerja sama dengan usaha ABI suwar-suwir dirasa penting sekali bagi kami untuk dijadikan informan.

Pada saat sesi wawancara kami menemui Bapak Mukhlis selaku ketua dari BUMdes, beliau mengatakan:

“ABI suwar-suwir adalah satu-satunya usaha yang bergerak dalam bidang produksi makanan ringan khas Jember yakni suwar-suwir, naaman meskipun mempunyai embel-embel makanan asli Jember tidak semerta-mmerta membangkitkan warga Jember sendiri khususnya wilayah Panti untuk bisa menjadikan makanan ringan tersebut adalah makanan rinmgan yang menjadi kebanggaan serta sehingga menjadi jajanan yang wajib ada di toples-toples rumah masyarakat sebagai jajanan untkk keluarga dan hidangan ringan para tamu-tamu mereka.”<sup>96</sup>

<sup>95</sup> Bayyinah, *Wawancara*, Jember 26 Juli 2021

<sup>96</sup> Mukhlis, *Wawancara*, Jember 26 Juli 2021



Kemudian Bapak Muhammad Iqbal menambahkan terkait pernyataan yang disampaikan oleh ketua BUMdes, beliau mengatakan:

“Memang benar apa yang disampaikan ketua BUMdes bahwa jajanan ini tidak terlalu meenjadi jajanan yang wajib dihidangkan dan dikonsumsi oleh masyarakat dalam jangka waktu yang teratur dan *continue* sehingga kami tergugah untuk mendatangi pemilik ABI suwar-suwir untuk membantu mengembangkan usahanya dengan mendengarkan keluh-kesah mereka dan membantu mencari solusi untuk mereka agar bisa tetap terus mempertahankan makanan khas Jember dan mengembangkan usahanya.”<sup>97</sup>

Pada sesi observasi kami dengan ditemani pemilik usaha yakni Pak Hendro kami menemukan fakta bahwa mulai dari awal ABI suwar-suwir bekerja sama dengan BUMdes, ABI suwar-suwir semakin memperluas jaringan pasar dengan menggunakan jaringan yang dimiliki BUMdes. Sampai sekarang jaringan yang telah diakses terhitung ada 21 toko oleh-oleh sebagai toko yang baru untuk didistribusikan produk ABI suwar-suwir. dari ke 21 toko oleh-oleh jajanan ini beberapa diantaranya adalah pusat-pusat oleh-oleh produk makana ringan khas jember yang bisa dikatakan sudah memiliki kepercayaan dari pelanggan yang pernah datang untuk membeli produk yang ada di toko tersebut.”<sup>98</sup>

Dari hasil observasi diatas juga diperkuat oleh Bapak Zainul Hasan selaku karyawan bagian distributor produk ABI suwar-suwir dimana pada sesi wawancara yang kami lakukan dengan beliau, beliau menyatakan:

<sup>97</sup> Muhammad Iqbal, *Wawancara*, Jember 26 Juli 2021

<sup>98</sup> *Observasi*, Jember 26 Juli 2021

“Kami selaku bagian pendistribusian produk mengalami peningkatan permintaan dari roko dari berbagai wilayah yang telah kami akses hal ini tidak pernah lepas dari campur tangan BUMdes yang mencari jalan bagi ABI suwar-suwir untuk bisa mengembangkan sector penjualannya di berbagai wilayah serta hal ini juga tidak lepas pula kerja sama tim yang tergabung dalam usaha UMKM ini.”<sup>99</sup>

Pada sesi yang lain kami mendatangi pihak BUMdes untuk melakukan observasi guna memperoleh informasi terkait penjualan bermitra, pada sesi observasi tersebut kami menemukan fakta bahwa BUMdes membuka semua jaringan untuk kemudian dimanfaatkan betul oleh ABI suwar-suwir namun dari beberapa yang ditawarkan kepada jaringan toko yang telah diakses mereka telah menerima produk yang sama dari UMKM yang berbeda sehingga beberapa diantaranya masih belum bisa untuk menjalin kerja sama dengan pihak ABI suwar-suwir sampai saat ini yang menjalin kerja sama yakni ada 15 yang terdiri dari toko besar dan pusat oleh-oleh khas Jember.<sup>100</sup>

Pada sesi wawancara selanjutnya tentang data terkait toko dan pusat oleh-oleh yang sudah terakses oleh ABI suwar-suwir dan BUMdes dalam hal ini kami menemui Bapak Iqbal selaku sekretaris BUMdes beliau menyampaikan:

“Penjualan produk ABI suwar-suwir samapi sekarang yang menjalin kerja sama yakni ada 21, dengan rincian 15 toko dan 6 diantaranya adalah pusat oleh-oleh khas Jember mereka semua masih komitmen untuk menjalin kerja sama dengan kami dan selalu minta pengiriman produk suwar-suwir secara rutin meskipun dalam jangka waktu yang tidak pasti.”<sup>101</sup>

<sup>99</sup> Zainul Hasan, *Wawancara*, Jember 26 Juli 2021

<sup>100</sup> *Observasi*, Jember 26 Juli 2021

<sup>101</sup> Muhammad Iqbal, *Wawancara*, Jember 26 Juli 2021

Hal ini juga dibenarkan oleh Bapak Moh. Kurniawan selaku pelaku distributor produk ke toko dan pusat oleh-oleh khas Jember, dimana beliau menyatakan:

“15 yang terakses dimana terdiri dari toko dan pusat oleh-oleh khas Jember ini memang tidak memiliki jadwal yang paten untuk minta dikirim produk kami namun selambat-lambatnya mereka pasti minta kiriman produk-produk satu kali dalam satu bulan. Namun jika permintaan konsumen dari mereka banyak maka tidak sampai satu bulan kami dari jadwal terakhir kami mendistribusikan kepada mereka sudah menghubungi kami kembali untuk dikirim lagi produk kami, hal ini biasanya paling sering terjadi pada pusat oleh-oleh Khas Jember walaupun begitu toko yang tergolong juga pernah melakukan permintaan yang serupa hal ini terjadi karena memang dipicu oleh hasil penjualan mereka terhadap konsumen meningkat.”<sup>102</sup>

Sejak menjalin kerjasama dengan pihak BUMdes maka system penjualan yang dilakukan oleh ABI suwar-suwir dapat dikategorikan dengan jenis penjualan bermitra. bagian pemasaran jaringan yang ada diluar daerah panti di akses oleh BUMdes untuk bisa menjadi konsumen grosir produk suwar-suwir dan sejauh ini ada 15 toko dan 6 pusat oleh-oleh khas Jember yang telah menjadi partner bisnis untuk suplay produk.

Dengan semakin meluasnya pasar penjualan bukan semata-merta bisa didapatkan dengan mudah oleh ABI suwar-suwir, ABI suwar-suwir juga harus memasang strategi, perbaikan mutu dan kualitas hasil produksi. Hal ini kami dapatkan ketika proses wawancara dengan pemilik usaha Bapak Hendro beliau menyampaikan:

<sup>102</sup> Moh. Kurniawan, *Wawancara, Jember 26 Juli 2021*

“Bantuan untuk dicarikan jaringan pasar penjualan yang dibantu oleh BUMdes serta tukar pendapat antara pihak ABI suwar-suwir dengan BUMdes bahwa jika usaha kita ingin berkembang maka sudah seharusnya bagian dari beriktir adalah memperbaiki mutu dan kualitas dari produk yang kita olah serta berinovasi untuk membuat produk kami ini bisa menarik di mata para konsumen.”<sup>103</sup>

Pernyataan tersebut juga dibenarkan oleh sekretaris ABI suwar-suwir Muhammad Iqbal dimana beliau menyampaikan:

“Sebelum produk kami masuk keluar daerah perbaikan mutu dan kualitas itu sudah pasti kami lakukan karena sebenarnya tak masuk keluar daerahpun kami juga akan tetap melakukan perbaikan mutu dan kualitas setiap saat namun ada beberapa inovasi yang kami lakukan untuk bisa memunculkan daya tarik yang lebih di hati para konsumen untuk memutuskan pembelian. Dalam hal ini kami menambahkan dari varian rasa dan *packhaging* yang menarik dan juga selalu memperhentikan tingkat ke higienisan terkait kemasan yang kami buat.”<sup>104</sup>

Pada saat BUMdes membukakan jaringan untuk ABI suwar-suwir maka konsekuensinya harus siap berinovasi dan memperhatikan betul kualitas dan mutu dari produk. Sejauh itu, sebelum produk bisa didistribusikan kepada toko dan pusat oleh-oleh pihak ABI suwar-suwir pihak BUMdes tukar pendapat mengenai strategi sebut saja beberapa yang telah dilakukan pada saat itu,

Pertama, lebih memperhatikan kembali rasa, hal ini adalah modal awal untuk mendapat konsumen dan pelanggan yang setia terhadap produk ini. Produk ini harus diperbaiki tingkat rasa yang dihasilkan agar tidak cepat membosankan pelanggan.

<sup>103</sup> Hendro, *Wawancara*, Jember 26 Juli 2021

<sup>104</sup> Muhammad Iqbal, *Wawancara*, Jember 26 Juli 2021

Kedua, pihak ABI suwar-suwir dalam menjawab tantangan ini salah satu yang harus mereka lakukan adalah menambah varian rasa terhadap produk suwar-suwir.

Ketiga, pengemasan harus juga diperbaiki dimana pengemasannya kepentingannya bukan hanya untuk membungkus produk akan tetapi juga bisa menimbulkan daya tarik tersendiri dan menjadikan produk lebih praktis serta menjadikan produk lebih tahan lebih lama dari kadaluarsa serta mempunyai jaminan higienis ketika sampai ditangan para pelanggan atau konsumen.<sup>105</sup>

Untuk memperoleh tingkat keputusan pembelian pelanggan terhadap produk suwar-suwir, maka harus ada beberapa hal yang penting untuk diperhatikan agar memperoleh hasil yang optimal dan sesuai dengan harapan. Beberapa diantaranya melakukan perbaikan, mutu dan kualitas produk dengan lebih memperhatikan rasa agar tidak menjadikan produk yang telah dipasarkan menarik namun ketika di konsumsi dari segi rasa dapat membuat konsumen cepat bosan, menambahkan varian rasa baru terhadap produk suwar-suwir serta menjaga kemasan tetap higienis sampai kepada tangan pelanggan tentunya dengan kemasan yang menarik dan praktis.

Pernyataan yang disampaikan oleh ketua BUMdes juga mendapat penguatan dari Ibu Muhimatus Sya'diyah selaku salah satu anggota BUMdes. Dimana pada sesi wawancara beliau menyampaikan:

---

<sup>105</sup> *Observasi*, Jember 26 Juli 2021

“Untuk proses pembuatan kemasan yang praktis, menarik dan higienis kami juga telah mencarikan tenaga desain. Alasan kami mencarikan desainer yakni untuk memperoleh tingkat kepuasan yang diinginkan oleh owner. Dan orang tersebut juga akan termasuk dalam pengurusan usaha ABI suwar-suwir yang kami sarankan kepada pemilik untuk ditempatkan dibagian *Editoring Packaging Design*.”<sup>106</sup>

Pada kesempatan selanjutnya dalam proses observasi kami juga menemukan *Packaging* yang telah diperbarui jauh jika dibandingkan dengan kemasan pada saat ABI suwar-suwir malkaukan penjualan dengan system langsung dimana pengemasan pada saat ini ini memang sangat diperhatikan mengingat produk yang akan dipasarkan memang membutuhkan desain ikemasan yang menarik. Pengemasan yang dilakukan oleh pemilik pada saat proses penjualan langsung adalah dengan menggunakan kantong plastic, kresek dan juga mika berbeda dengan pengemasan pada saat dengan sistem penjualan bermitra dengan BUMdes produk yang di kemas dengan menggunakan kemasan *standing pouch premium* dan *flat bottom*”<sup>107</sup>

Pada sesi wawancara selanjutnya kami juga menemui Bapak Ahmad Rofiqi selaku karyawan bagian desain kemasan beliau juga menuturkan:

“Bagian kemasan kami menggunakan 2 jenis kemasaaan yakni menggunakan *standing pouch* dan *flat bottom*, pada kemasan *standing pouch* ini menggunakan plastik yang di beli dari luar dan kemudian di desain sendiri. Pada desain kemasannya juga di beri logo abi suwar-suwir, dan juga terdapat nama-nama varian rasa suwar-suwir itu sendiri. Pada kemasan *flat bottom* juga sama, yang membedakan hanya ukuran kemasannya”<sup>108</sup>

<sup>106</sup> Halimatus sya'diyah, *Wawancara*, Jember 26 Juli 2021

<sup>107</sup> Obsevasi, Jember 26 Juli 2021

<sup>108</sup> Ahmad Rofiqi, *Wawancara*, Jember 26 Juli 2021

Dari pemaparan diatas bahwa dapat disimpulkan ABI suwar-suwir dibantu dalam segi kemasan untuk lebih ditingkatkan daya tarik, higienis dan praktis untuk para konsumen sehingga ini juga menjadi hal dapat mempertahankan keputusan pelanggan untuk melakukan pembelian selanjutnya dalam jangka waktu tertentu.

## **2. Cara Memperoleh Laba dengan Penjualan Langsung dan Penjualan Bermitra pada Usaha Suwar-Suwir di Desa Panti Jember**

Laba adalah selisih antara harga jual dengan harga beli yang diperoleh oleh pedagang. Namun, selisih ini bergantung pada hukum permintaan dan penawaran, yang menentukan harga beli melalui gaji dan menentukan harga jual melalui pasar. Dalam penelitian ini, penelitian mengambil 8 informan pemilik, karyawan dan pihak BUMDes di Usaha suwar-suwir Abi ini. Berikut ini adalah penyajian data mengenai cara perolehan laba dalam penjualan langsung dan penjualan bermitra.

### **a. Cara perolehan laba dalam penjualan langsung**

Sepertri yang telah disinggung di penjelasan sebelumnya bahwa penjualan langsung ini menggunakan strategi *dor to dor* bisa dengan pesan antar, berkeliling kampung dan menitipkan produk kepada warung dan toko terdekat.

Seiring berjalannya waktu dan produk suwar-suwir sudah mendapatkan tempat dibeberapa toko yang ada di Desa Panti dari situlah setiap waktu pemilik Abi suwar-suwir terus-menerus melaksanakan evaluasi demi menjaga stabilitas pasar dan

memperbaiki kualitas produk sehingga produk dapat mendapatkan kepercayaan penuh dari pemilik toko, mendapat tempat dari hati pelanggan serta mampu bersaing dengan produk yang lain.

Perluasan pemasaran yang diperoleh adalah sesuatu yang tidak mudah maka dari itu ABI suwar-suwir berusaha untuk mempertahankan itu dan setiap waktu selalu berusaha memperbaiki kualitas produk agar bisa menempati hati masyarakat sebagai jajanan yang layak, enak dan aman dikonsumsi serta lebih yakin dan percaya diri untuk memperkenalkan produk khas dari Kabupaten Jember dengan begitu mampu bersaing dengan produk makanan ringan yang lain.

Selain itu proses pembuatan suwar-suwir ini lebih diperhatikan lagi, lebih ditingkatkan lagi dari segi rasa, warna dan kehegineisan produk. Hal ini dilakukan karena setiap toko dan warung sudah mempertaruhkan kepercayaannya terhadap produk ini, sehingga suatu kewajiban bagi Abi suwar-suwir untuk menjaga bahkan meningkatkan rasa kepercayaan tersebut. Pernyataan ini diperkuat oleh temuan peneliti dilapangan pada sesi wawancara yang disampaikan oleh Bapak Syamsul Arifin

“Dalam hal menjaga kepercayaan dari pemilik toko dan konsumen kami terus-terusan menjaga dan memperbaiki kualitas dengan cara tetap menggunakan bahan baku yang bagus, menjaga pewarna makanan yang alami dan murni sehingga tidak membahayakan konsumen pada saat mengkonsumsi suwar-suwir.”<sup>109</sup>

<sup>109</sup> Syamsul Arifin, *Wawancara*, Jember 27 Juli 2021



Selanjutnya data mengenai perbaikan kualitas dan tetap menjaga kepercayaan pemilik toko, penmlik usaha juga memiliki strategi untuk menarik minat konsumen dengan cara menambahkan rasa suwar-suwir yang lebih variatif. Suwar-suwir yang diproduksi berbahan baku dari alam yakni dari tape yang bagus serta dioalah sendiri kemudian dari hal ini dapat menghasilkan rasa suwar-suwir original, walaupun begitu ABI suwar-suwir juga memproduksi suwar-suwir dengan varian rasa. Sebut saja yakni rasa durian, sirsak, coklat, strawberry dan lain sebagainya.”<sup>110</sup>

Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa proses penjualan langsung yang dilakukan oleh pemilik usaha suwar-suwir bisa dikategorikan progresif karena tidak berkuat pada pembeli perorangan saja yang ditawarkan atau dijajakan melalui menjual produk secara keliling namun lebih dari itu pemilik juga memiliki strategi untuk memperluas penjualan langsungnya melalui toko dan warung. Dan dari sanalah pemilik juga membangun kepercayaan dengan pemilik toko dan berusaha menarik konsumen sehingga konsumen menentuan keputusan pembelian terhadap produk Abi suwar-suwir terasebut.

Dalam proses ini pemilik usaha melayani segala macam jenis pembelian dimana pada sesi observasi yang ditemani dengan pihak pemilik usaha yakni Bapak Hendro kami menemukan fakta bahwa

---

<sup>110</sup> *Observasi*, Jember 27 Juli 2021

ABI suwar-suwir menjual dengan sasaran konsumen dari semua kalangan baik yang ada dalam desa maupun yang luar desa dengan cara menjajakannya atau konsumen yang datang sendiri untuk membeli produk ini. Oleh karena itu ABI suwar-suwir melayani jenis pembelian apapun sesuai dengan permintaan konsumen.”<sup>111</sup>

Temuan tersebut juga diperkuat oleh salah satu karyawan bagian distributor lainnya yakni Bapak Moh. Kurniawan dimana pada sesi wawancara beliau menyampaikan:

“Selama kami menjadi karyawan bagian pengiriman produk kami, kami tidak mempunyai jangka waktu yang pasti dalam pengiriman produk kami dikarenakan pembeli yang datang kebanyakan mereka datang sendiri walaupun harus kami yang mengantar mereka hanya membeli untuk dikonsumsi secara pribadi dan tidak bersifat continue.”<sup>112</sup>

Suwar-suwir adalah produk semua kalangan siapapun bisa membeli kapanpun bisa menikmati dan dapat dibeli dengan jumlah berapapun, tidak paten minimal harus membeli berapa banyak sehingga ini menjadi salah satu cara pemilik usaha untuk memperoleh untung dengan hasil produksinya.

Selain dengan cara yang sangat fleksibel diatas ABI suwar-suwir telah membedakan harga ecer dan harga grosir pada setiap konsumen hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Syamsul Arifin selaku bagian produksi pada sesi wawancara beliau menyampaikan:

“Produk kami memiliki harga yang berbeda ketika sampai kepada konsumen hal ini terjadi karena melihat dari produk

<sup>111</sup> *Observasi*, Jember 27 Juli 2021

<sup>112</sup> Moh. Kurniawan, *Wawancara*, Jember 27 Juli 2021

yang dibeli oleh konsumen dikonsumsi secara pribadi atau dijual kembali. Menurut kami menjadi suatu yang wajar jika membedakan harga dari konsumen yang membeli produk kami dalam jumlah yang banyak lalu kemudian dijual kembali dibandingkan konsumen yang membeli produk kami dengan jumlah yang cukup atau sedikit atau konsumen yang membeli hanya untuk dikonsumsi pribadi.”<sup>113</sup>

Pernyataan ini juga diperkuat oleh hasil pengamatan peneliti yang ditemani Ibu Bayyinah yang kebetulan beliau juga selaku bagian produksi, pada kesempatan itu peneliti menemukan fakta dengan melihat segala jenis kemasan yang disediakan oleh ABI suwar-suwir membuktikan bahwa pelanggan yang datang pasti memiliki keinginan untuk melakukan pembelian dengan berbagai jenis sehingga pihak ABI suwar-suwir memilikinya yakni konsumen yang melakukan pembelian produk kepentingannya untuk dikonsumsi secara pribadi tanpa dijual kembali biasanya mereka melakukan pembelian jumlah produk tidak lebih dari 5 Kg. Sedangkan untuk pembeli yang memesan produk ABI suwar-suwir untuk diperjual belikan kembali melakukan pembelian atau pemesanan dalam jumlah lebih dari 5 kg.”<sup>114</sup>

Cara perolehan laba yang dilakukan oleh pihak ABI suwar-suwir pada system penjualan langsung diatas yakni memilah pembeli dari segi jumlah barang yang dibeli oleh konsumen yakni antara pembeli dengan jumlah pembelian produk yang sedikit dan biasanya jika pembelian dengan jumlah yang sedikit kepentingannya hanya

---

<sup>113</sup> Syamsul Arifin, *Wawancara*, Jember 27 Juli 2021

<sup>114</sup> *Observasi*, Jember 27 Juli 2021

untuk dimakan atau dikonsumsi pribadi sedangkan pada pembelian yang kepentingannya dijual kembali oleh pelanggan biasanya para pelanggan membeli dengan jumlah yang banyak berkisar antara 5 kg ke atas.

Pada sesi yang lain kami sempat melakukan wawancara dengan Ibu Manissa dimana pada saat itu menyapaikan:

“Pembelian yang dilakukan oleh pelanggan yang kepentingannya untuk dimakan atau dikonsumsi secara pribadi maka kami patok dengan harga Rp. 25.000/kg (mika besar), namun jika kepentingannya untuk dijual kembali oleh pelanggan yang bersangkutan maka kami mulai mematok harga Rp. 21.000 – Rp. 22.000.”<sup>115</sup>

Selain cara yang dapat dilakukan oleh ABI suwar-suwir demi memperoleh laba mereka juga melakukan dengan mendistribusikan kepada warung dan toko-toko yang ada disekitar. Hal ini kami temukan dilapangan pada saat melakukan observasi yang ditemani dengan dengan Bapak Zainul Hasan bahwa ABI suwar-suwir memperoleh laba dengan cara mengakses warung dan toko sekitar tentunya toko dan warung yang bersedia untuk menerima, membeli dan memperjual belikan kembali dengan jumlah distribusi produk dari ABI suwar-suwir tanpa ada jumlah minimum dan maksimum. Serta ada beberapa warga sekitar atau orang yang ingin membeli produk ABI suwar-suwir untuk dikonsumsi pribadi haruslah dilayani meskipun tingkat jumlah pembelian produk tersebut jauh lebih rendah jika dibandingkan dengan toko, warung serta konsumen yang

---

<sup>115</sup> Manissa, *Wawancara*, Jember 27 Juli 2021

melakukan pembelian terhadap produk ABI suwar-suwir dengan cara diperjual belikan kembali.”<sup>116</sup>

Pada sesi wawancara dengan informan yang berbeda yakni Ibu Sumarni Selaku bagian pengemasasn beliau menyampaikan:

“Toko dan warung yang telah kami akses adalah mereka yang pasti dalam melakukan pembelian dalam jumlah yang banyak meskipun dalam jangka waktu yang tidak bisa ditentukan kadang 2 minggu satu kali, jika laris bisa jadi 2 minggu dua kali atau bahkan lebih dengan cara memberitahu kami dan memesan produk kami melalui telpon, SMS atau WhatsApp. Dengan begitu datang ke toko atau warung mereka untuk mengantarkan barang.”<sup>117</sup>

Sesuai dengan Bapak Zainul Hasan selaku bagian distributor dimana beliau menyatakan:

“Hal yang rutin dilakukan oleh ABI suwar-suwir adalah pengecekan barang secara berkala yakni satu minggu satu kali kami melakukan ini gunanya untuk memastikan barang masih layak dikonsumsi atau tidak, jika tidak maka barang kami tarik dan kami menggantikannya dengan yang baru, selain itu dalam proses pengecekan barang yang kami lakukan dalam jangka satu minggu satu kali kami ingin memastikan pula bahwa barang kami laku atau tidak dipasaran jika sudah banyak yang laku maka kami menambahkan produk kami, namun jika yang laku hanya beberapa maka kami juga menambahkan produk kami sesuai dengan porsi kemampuan toko secara prediksi bisa menghabiskan produk kami di dalam toko tersebut.”<sup>118</sup>

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa cara ABI suwar-suwir memperoleh laba dengan sistem penjualan langsung adalah dengan cara menjual dengan cara menjajakan hasil produksi serta menjaga stabilitas mutu produk, menjaga hubungan baik dengan pelanggan dan pemilik toko dan warung dengan begitu

<sup>116</sup> *Observasi*, Jember 27 Juli 2021

<sup>117</sup> Sumarni, *Wawancara*, Jember 27 Juli 2021

<sup>118</sup> Zainul Hasan, *Wawancara*, Jember 27 Juli 2021

pelanggan dari kalangan yang telah terakses percaya akan produk ABI suwar-suwir sehingga konsumen dengan mudah untuk memutuskan hasil pembelian dengan begitu semakin banyak konsumen maka akan semakin banyak permintaan dengan semakin banyak permintaan maka keuntungan yang dihasilkan lebih besar.

Pada sesi wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pemilik usaha yakni Bapak Hendro beliau mengatakan:

“Dalam cara memperoleh laba sudah jelas kami bergantung pada kesetiaan pelanggan, toko dan warung karena tidak dapat dipungkiri bahwa mereka adalah alasan usaha ini masih bertahan karena rasa komitmen yang sudah dipegang. Namun ada satu cara kami untuk memperoleh laba yang sudah pasti kami lakukan yakni proses produksi dalam satu wajan yang berukuran besar kami bisa mendapatkan produk suwar-suwir mulai dari 15-16 kg/wajan, jika dikalkulasikan dalam bentuk rupiah keuntungan yang telah kami dapatkan yakni Rp. 120.00,-”<sup>119</sup>

Hal ini juga sesuai dengan hasil observasi yang telah peneliti lakukan bahwa pemrosesan yang dilakukan oleh karyawan bagian produksi saat itu memisahkan setiap hasil produksi dalam satu wajan, artinya dalam satu wajan bisa menghasilkan 15-16 kg suwar-suwir dipisahkan dengan hasil suwar-suwir 15-16 kg kemudian. Hal ini perlu dilakukan karena keuntungan yang diperoleh dan tertulis jelas diketahui yakni melalui kalkulasi per wajan.<sup>120</sup>

Dengan hasil penelitian yang tertera di atas maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa produksi yang dilakukan tolak ukur dalam

---

<sup>119</sup> Hendro, *Wawancara*, Jember 27 Juli 2021

<sup>120</sup> Observasi, Jember 27 Juli 2021

menentukan keuntungan dari produksi suwar-suwir diatas adalah dengan mematok per 1 wajan. Dalam satu wajan bisa menghasilkan produk suwar-suwir sebanyak 15-16 kg dengan nominal keuntungan secara keseluruhan dalam satu wajan adalah Rp. 120.000,-.

b. Cara Perolehan Laba Penjualan Bermitra

Sistem penjualan bermitra yang dilakukan antara dua pihak yakni pihak ABI suwar-suwir dengan BUMdes adalah sebuah proses kerja sama yang dilakukan untuk sama-sama memperoleh keuntungan yang banyak, namun pada komitmennya antara pihak BUMdes dengan ABI suwar-suwir secara perolehan laba berbeda, keuntungan yang diperoleh harus lebih banyak ke Abi suwar-suwir dibandingkan dengan BUMdes. Hal ini terjadi karena puak dari BUMdes adalah sebagai pemodal utama yang kontribusinya untuk memberi modal serta mencarikan jalan keluar untuk setiap kesulitan yang dihadapi oleh ABI suwar-suwir dalam ranah penjualan atau pemasaran.

Sedangkan ABI suwar-suwir adalah pelaku utama dalam usaha ini sehingga yang berkaitan dengan proses produksi, pengiriman atau distribusi sampai pengemasan dalam bentuk apapun semua dikerjakan oleh pihak ABI suwar-suwir. Namun meskipun begitu dengan jaringan pasar yang sudah terakses selama bergabung dengan BUMdes memebrikan angin segar untuk memperoleh keuntungan serta pengembangan pada sektor pemasaran produk. Oleh karena itu

perlu kiranya untuk mengetahui bagaimana cara perolehan keuntungan dari penjualan bermitra ini.

Pada observasi yang telah kami lakukan ditemukan data bahwa ABI suwar-suwir adalah pelaku utama dalam usaha produksi sampai pengiriman barang, kontribusi BUMdes sebatas memberikan modal dan mengawasi setiap dinamika usaha yang dijalankan, namun walaupun begitu sudah banyak toko dan pusat oleh-oleh yang terakses karena dibantu oleh BUMdes sehingga permintaan produk meningkat disbanding pada saat dengan sistem penjualan langsung. Hal ini berimplikasi pada perolehan laba yang dihasilkan dalam produksi suwar-suwir.<sup>121</sup>

Hal ini juga sesuai dengan pernyataan Bapak Hendro pada sesi wawancara yang dilakukan beliau menyatakan:

“Secara perluasan pasar dan jaringan kami dibantu oleh BUMdes sehingga produksi yang kami lakukan semakin meningkat dibandingkan dengan proses penjualan sebelum bermitra. Kami banyak mendapatkan pesanan dari toko dan pusat oleh-oleh yang telah bekerja sama dengan kami serta toko dan warung kecil yang telah kami akses sebelumnya masih tetap setia untuk melakukan pesanan terhadap produk kami.”<sup>122</sup>

Pada penjualan ini laba yang dihasilkan dari banyaknya pesanan yang diperoleh oleh ABI suwar-suwir sehingga produksi semakin meningkat dibandingkan dengan produksi yang dilakukan sebelum bermitra dengan pihak BUMdes.

<sup>121</sup> Observasi, Jember 28 Juli 2021

<sup>122</sup> Hendro. *Wawancara*, Jember 28 Juli 2021



Pada sesi wawancara selanjutnya kami menemui pihak BUMdes yakni Bapak Mukhlis dimana beliau menyampaikan:

“Kami menemukan celah untuk membawa ABI suwar-suwir ini lebih maju dan berkembang dalam bidang perluasan pasar. Dengan begitu ini akan menjadi sebuah hak yang sangat signifikan untuk memperoleh untuk yang banyak dibandingkan sebelumnya. Kami mencoba untuk menawarkan produk ini kepada toko dan pusat oleh-oleh yang kami tahu orangnya, ternyata pada awal kami bekerja sama salah satu pusat oleh-oleh memesan kurang lebih 2 ton suwar-suwir kepada pihak BUMdes. Adalah keuntungan yang besar yang diperoleh oleh ABI suwar-suwir dimana sebelumnya pihak ABI suwar-suwir belum pernah mendapatkan pesanan sebanyak itu.”<sup>123</sup>

Hal ini juga diperkuat oleh hasil pengamatan pada saat observasi yakni sebelum bergabung dengan BUMdes pesanan ABI suwar-suwir belum sebanyak bermitra pada penjualan langsung tidak banyak bahan baku yang digunakan dan tidak banyak pula hasil produksi yang telah kami buat. Sehingga untuk memperoleh laba yang banyak ABI suwar-suwir masih terkendala. Namun sejak BUMdes membantu usaha ini maka sejak itu pula ABI suwar-suwir dicarikan jalan keluar bagaimana usaha ini banyak pesanan sehingga mendapatkan untuk yang besar.”<sup>124</sup>

Hal ini juga diperkuat oleh bagian produksi yang lain yakni Ibu Bayyinah Beliau menambahkan

“Sejak dibantu oleh BUMdes pesanan kami membeludak yang awalnya pengiriman hanya kiloan saja sejak saat itu pengiriman paling seikit adalk kwintal dan tidak jarang yang memesan dalam jumlah ton. Menjadi pekerjaan yang sibuk bagi kami

<sup>123</sup> Mukhlia, *Wawancara*, Jember 28 Juli 2021

<sup>124</sup> *SObservasi*, Jember 28 Juli 2021

selaku bagian produksi karena sebelumnya kami tidak pernah mendapatkan pesanan produk sebanyak ini”<sup>125</sup>

Ha ini juga kami temukan pada saat observasi dimana semua karyawan pada saat itu sibuk dengan tugasnya masing-masing, ada beberapa orang yang mencuci bahan baku untuk membuat suwar-suwir, sebagian lagi ada yang memproses di dalam sebuah waja, ada yang merapikan sebelum di kemas, ada pula yang memilah dan memilah produk antara yang layak dan tidak layak untuk dipasarkan, ada pula yang memotong serta ada pula yang memasukkan dalam berbagai macam kemasan.”<sup>126</sup>

Dari pernyataan diatas dapat diketahui bahwa campur tangan bantuan BUMdes sangat memberikan pengaruh yang sangat besar terhadap pesanan yang diterima oleh pihak ABI suwar-suwir sehingga hal ini menjadikan alasan untuk meningkatkan perolehan jumlah keuntungan yang diperoleh oleh ABI suwar-suwir.

Pada sesi wawancara selanjutnya kami menemui Bapak Hendro pada saat itu beliau mengatakan:

“Kami memperoleh laba memang dari banyaknya toko dan pusat oleh-oleh yang sudah terakses namun meskipun demikian kami tetap memperoleh keuntungan yakni dalam per satu wajan, tidak ada perubahan terkait cara kami untuk menghitung keuntungan yang akan kami dapatkan dengan harga relative sama pula dengan harga pada saat penjualan langsung.”<sup>127</sup>

Hal ini juga sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh Ibu

Bayyinah Dimana pada sesi wawancara beliau menyampaikna:

<sup>125</sup> Bayyinah, *Wawancara*, Jember 28 Juli 2021

<sup>126</sup> Observasi, Jember 28 Juli 2021

<sup>127</sup> Hendro, *Wawancara*, Jember 28 Juli 2021

“ABI suwar-suwir mengambil keuntungan sama ketika pada saat penjualan masih menggunakan sistem langsung. Dalam produksi per satu wajan maka dalam satu wajan tersebut sudah harus memnuhi target laba yang sudah di kalkulasikan yakni Rp. 120.000,-. Namun pada rekapan data yang telah tertelus bahwa keuntungan uang diperoleh ABI suwar-suwir ini lebih banyak dibandingkan dengan penjualan dengan sistem langsung., pasalnya hasil keuntungan yang meningkat tersebut kami lihat dari meningkatnya jumlah pesanan pelanggan.”<sup>128</sup>

Pada sesi observasi yang lain kami menemukan data yang serupa dengan wawancara diatas, dimana sesi observasi yang kami lakukan ini yakni, sejak bermitra dengan BUMdes mendapatkan banjir pesanan yang kami temukan melalui buku laporan, hal ini disebabkan karena memang pada saat penjualan langsung ABI suwar-suwir hanya menjajakan produk dengan cara berkeliling dan menitipkannya di warung dan toko kecil sekitar. Sedangkan saat BUMdes bergabung sejauh terhitung sudah 15 toko dan 6 diantaranya adalah toko besar dan pusat oleh-oleh yang telah kami akses sebagai pelanggan dengan melakukan pembelian dengan jumlah cukup banyak. Belum lagi ada beberapa toko kecil yang menyusul untuk bersedia tetap menerima, memesan bahkan dititipkan produk kami.”<sup>129</sup>

Pada sesi Observasi yang telah peneliti lakukan menemukan data bahwa kami menemukan data berupa daftar nama toko dan pusat oleh-oleh khas Jember. Terhitung sejak BUMdes bergabung ada 15 toko dimana diantaranya 6 toko besar dan pusat oleh-oleh

<sup>128</sup> Bayyinah, *Wawancara*, Jember 28 Juli 2021

<sup>129</sup> *Observasi*, Jember 28 Juli 2021

khas Jember yang rutin untuk memesan produk kami untuk diperjual belikan ditoko mereka masing-masing. Sedangkan toko-toko dan warung-warung kecil terhitung sebanyak 21 toko dan warung kecil.”<sup>130</sup>

Dengan hasil temuan yang telah dipaparkan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam cara untuk memperoleh laba atau keuntungan ABI suwar-suwir tidak pernah menaikkan harga dari setiap penjualan yang telah dilakukan. Meskipun demikian perolehan laba pada saat bermitra ini meningkat dikarenakan toko dan warung serta pusat oleh-oleh juga sepakat untuk menjalin kerja sama.

### **3. Perolehan Laba dengan Penjualan Langsung dan Penjualan Bermitra Pada Usaha Suwar-Suwir Di Desa Panti Kecamatan Panti Jember**

Pada point ini focus penyampaian mengenai perolehan laba ABI suwar-suwir pada saat menggunakan sistem penjualan langsung dan penjualan bermitra adalah sebagai berikut:

#### **a. Penjualan langsung**

Dalam sitem penjualan langsung disini laba yang diperoleh tidak terlalu banyak dikarenakan konsumen masih sepi hal ini disampaikan oleh Bapak Hendro secara detail beliau mengatakan:

“Kami menghitung patokannya yakni dengan wajan besar. Dalam satu wajan tersebut bisa memuat 15-16 Kg dengan biaya produksi dalam per satu wajan adalah Rp. 160.000,- bahan mentah, lalu kemudian dalam satu wajan tersebut tenmbus angka

<sup>130</sup> Observasi, Jember 28 2021

Rp. 280.000,- sehingga jika dikalkulasikan laba yang kami peroleh dalam satu wajan tersebut adalah Rp. 120.000,-<sup>131</sup>

Hal ini juga sesuai dengan hasil temuan lapangan pada saat sesi yang didampingi oleh Bapak Hendro, kami menemukan data bahwa:

“Terhitung semua biaya yang telah kami keluarkan yakni mulai dari pembelian bahan baku untuk membuat suwar-suwir sampai suwar-suwir itu jadi dalam bentuk produk yang sudah siap dipasarkan yakni kami menghabiskan biaya/modal Rp.160.000,- dalam satu wajan. Dari satu wajan tersebut harus menghasilkan Rp. 120.000,- laba/keuntungan. Sehingga jika dihitung antara biaya produksi dengan laba atau keuntungan yakni sebanyak Rp.280.000,-<sup>132</sup>

Pada sesi wawancara yang lain kami menemukan pernyataan dari Bapak Hendro dimana beliau mengatakan:

“Penjualan langsung memperoleh laba dalam per satu wajan tersebut tidak semerta-merta bisa dipastikan kapan bisa di dapat. Pasalnya produksi kami masih bergantung pada permintaan pelanggan yang masih minim dan juga masih belum pasti, tidak kecuali perorangan yang melakukan pembelian kepentingannya untuk dikonsumsi pribadi. Toko dan warung yang sudah menjalin kerja sama dengan kami juga masih belum bisa dipastikan mereka akan memesan kembali produk kami, sehingga kami juga kebingungan untuk menghitung penghasilan tetap yang kami dapatkan karena nyaris semuanya masih bersifat kondisional.”<sup>133</sup>

Dalam sesi wawancara selanjutnya kami menemui bagian distributor Bapak Moh. Kurniawan beliau menyampaikan:

“Kami memang mendapatkan pesanan langsung dari pelanggan yang mempunyai toko dan warung namun dalam jangka waktu yang tidak rutin rutin yang sifatnya berkelanjutan, namun walaupun begitu dalam jangka waktu satu minggu sekali kami mendatangi toko dan warung yang bekerja sama dengan kami gunanya untuk melihat dan cek produk yang telah dikirim oleh kami ke toko dan warung untuk diperjual belikan apakah dari

<sup>131</sup> Hendro, *Wawancara*, Jember 28 Juli 2021

<sup>132</sup> Observasi, Jember 28 Juli 2021

<sup>133</sup> Hendro, *Wawancara*, Jember 28 Juli 2021

barang yang telah kami kirim tersebut sudah habis, jika sudah habis kami memberikannya kembali, jika masih belum habis namun ada yang membeli produk kami maka kami menambahkannya kembali.”<sup>134</sup>

Menurut pemaparan yang tertera diatas dapat disimpulkan bahwa perolehan ABI suwar-suwir yakni dihitung dari perwajan yang bisa menghasilkan Rp. 120.000,- dengan biaya produksi Rp. 160.000,-. Produk suwar-suwir diperjual belikan pada orang atau individu yang dikonsumsi sendiri serta diperjual belikan atau dititipkan ke toko dan warung-warung terdekat.

Dalam sesi wawancara lain kami menemui bagian produksi yakni Bapak Syamsul Arifin dimana pada saat itu beliau menyampaikan:

“Kami memproduksi dalam jangka satu minggu satu kali dikarenakan permintaan dari konsumen yang belum stabil, meskipun kami sudah bisa masuk ke toko dan warung yang ada, diantara mereka masih belum berani untuk mengambil atau memesan produk kami dalam jumlah yang banyak sehingga hal ini berimplikasi pada produksi yang tidak banyak pula.”<sup>135</sup>

Hal ini juga dibenarkan oleh Bapak Hendro pada sesi wawancara beliau juga menyampaikan:

“Untuk orang yang datang membeli untuk dikonsumsi sendiri dan menjajakan keliling barang atau produk ini kami tidak bisa memastikan karena tingkat pembelian dari konsumen. Sedangkan untuk toko dan warung yang ada memang pembelian tidak rutin namun setiap satu minggu satu kali kami datang untuk mengganti produk kami yang mungkin masih belum laku dan sudah tidak layak konsumsi atau sekedar menambahkan produk yang sudah laku terjual satu minggu sebelumnya.”<sup>136</sup>

<sup>134</sup> Moh. Kurniawan, *Wawancara*, Jember 28 Juli 2021

<sup>135</sup> Syamsul Arifin, *Wawancara*, Jember 28 Juli 2021

<sup>136</sup> Hendro, *Wawancara*, Jember 28 Juli 2021

Pada sesi wawancara yang lain kami juga menemukan data yang disampaikan oleh bapak Hendro dimana pada saat itu beliau menyampaikan:

“Untuk pengiriman produk kami yang dilakukan dalam satu minggu satu kali adalah sekitar 50-70 Kg perminggunya dengan, pada saat tertentu permintaan kadang meningkat 70-100 Kg lebih. Contoh yakni pada saat Bulan Ramadhan dan sampai hari raya Idul Fitri biasanya permintaan konsumen itu meningkat dibanding dengan sebelumnya, hal ini terlihat dari pemilik toko dan warung yang memesan produk kami belum jatuh tempo untuk kami cek produk artinya kisaran dalam jangka waktu satu minggu satu kali biasanya kami distribusi barang namun padan saat itu satu minggu bisa sampai tiga kali pengiriman.”<sup>137</sup>

Pada saat observasi peneliti juga menemukan data bahwa:

Setiap satu minggu satu kali produksi yang dilakukan oleh ABI suwar-suwir yakni antara 50-70 Kg, dengan pengiriman tersebut dapat diketahui bahwa setiap satu minggu ABI suwar-suwir 4-5 wajan dengan biaya produksi berkisar antara Rp. 640.000,- sampai Rp. 800.000,- dengan biaya produksi tersebut ABI suwar-suwir dapat menghasilkan keuntungan sebesar Rp. 480.000,- sampai Rp. 600.000 hal ini terhitung pada saat hari normal. Sedangkan jika sudah masuk pada waktu tertentu seperti bulan Ramadhan dengan permintaan barang yang meningkat yakni 70-100 Kg maka dapat diketahui biaya produksi yang dikeluarkan oleh ABI suwar-suwir yakni berkisar antara Rp. 800.000,- sampai Rp. 1.120.000,-. Dengan biaya produksi sebesar itu dapat diketahui bahwa keuntungan yang diperoleh adalah Rp. 600.000,- sampai Rp. 840.000,-.

<sup>137</sup> Hendro, *Wawancara*, Jember 28 Juli 2021

Menurut data yang telah diperoleh di atas bahwa dengan menggunakan sistem penjualan langsung dengan modal yang dikeluarkan oleh pihak pengusaha sendiri diketahui bahwa produksi dilakukan dalam jangka waktu satu minggu satu kali berkisar dari 50-100 Kg dengan biaya yang dikeluarkan antara Rp. 640.000,- sampai Rp. 1.120.000,- memperoleh keuntungan sebesar Rp. 480.000,- sampai Rp. 840.000,-.

**Tabel 4.6**  
**Laba penjualan langsung dalam satu minggu**

No.	Banyak produksi	Biaya produksi	Laba
1.	50 kg	Rp. 640.000	Rp. 480.000
2.	100 kg	Rp. 1.120.000	Rp. 840.000

b. Penjualan Bermitra

ABI swar-suwir merasa bahwa mereka harus mempunyai partner untuk usahanya dengan tujuan untuk memperoleh laba dan keuntungan yang lebih banyak dari sebelumnya serta rekan bisnis yang bisa dipercaya dan dapat membantu mewujudkan keinginan usaha dengan berpegang pada tujuan bersama maka pihak ABI swar-suwir memilih BUMdes sebagai partner dalam bisnis ABI swar-suwir.

Berikut ini adalah pemaparan data yang peneliti peroleh yakni mengenai analisis perolehan laba pada saat bermitra dengan BUMdes:

Kerja sama yang terjalin antara ABI swar-suwir merupakan batu loncatan pemilik usaha untuk meningkatkan hasil penjualannya serta sebagai strategi untuk mengambil ilmu dan pengetahuan yang baru yang bisa diterapkan oleh pemilik dan para pekerja.



Pada sesi observasi kami menemukan fakta setelah melakukan pengamatan tentang implikasi dari penjualan bermitra disini adalah ABI suwar-suwir bekerja sama dengan pihak BUMdes kepentingannya yakni untuk memperluas pasar penjualan, menambah jaringan pasar suwar-suwir sehingga suwar-suwir ini bisa dipasarkan ke dalam dan luar daerah. Selain itu bermitra dengan BUMdes menjadi keuntungan yang lebih bagi kami selaku pelaku usaha dimana keuntungan yang diperoleh secara presentase lebih banyak kami dibandingkan dengan BUMdes itu sendiri dengan modal dari BUMdes.<sup>138</sup>

Pada sesi wawancara kami dengan Bapak Mukhlis beliau menyampaikan:

“Memang kepentingan kami (BUMdes) keberadaannya adalah untuk dimanfaatkan oleh masyarakat khususnya pemilik UMKM desa setempat karena kami adalah badan resmi yang di SK oleh sehingga sudah merupakan tugas dan kewajiban kami untuk mewadahi para pengusaha yang mau dan ingin menjalin kerja sama dengan kami tidak terkecuali ABI suwar-ssuwir. Kami bukan hanya sekedar mewadahi para pelaku usaha namun lebih dari itu kami memodali pemilik usaha ABI suwar-suwir dengan sistem bagi hasil ;lebih banyak ke pelaku usaha dibanding masuk ke kami selaku BUMdes.”<sup>139</sup>

ABI suwar-suwir membuka peluang perluasan pasar penjualan pada wilayah tertentu. Pernyataan diatas merupakan alasan dan tujuan ABI suwar-suwir memilih bekerja sama dengan BUMdes sehingga menatap harap perluasan pasar penjualan pasar bisa masuk ke berbagai wilayah selain wilayah Panti. BUMdes juga membberikan modal

<sup>138</sup> *Observasi*, Jember 28 Juli 2021

<sup>139</sup> Mukhlis, *Wawancara*, Jember 28 Juli 2021

sepenuhannya bagi ABI suwar-suwir dengan sistem bagi hasil namun secara presentase perolehan laba lebih banyak ke ABI suwar-suwir dibandingkan ke BUMdes.

Dalam sesi wawancara kami dengan pihak BUMdes yang lain yakni Ibu Muhimmatus sya'diyah beliau menyampaikan:

“Kami menyerap semua aspirasi dari pihak ABI suwar-suwir terkait sepaik terjang produksi dan pemasaran produknya di wilayah Panti. Pihak ABI suwar-suwir adalah usaha yang bergerak dibidang produksi makanan ringan khas Jember yakni suwar-suwir memang sebelumnya disistribusi penjualannya secara langsung. Namun mereka *sharing* dengan BUMdes bahwa mereka ingin mengembangkan penjualannya yakni tidak hanya berkuat pada wilayah desa maupun kecamatan panti saja. oleh karena itu kami selaku pihak BUMdes meembantu mecarikan solusi untuk AbI suwar-suwir denngan cara membantu membuka jaringan kami dengan toko maupun pusat penjualan yang ada di wilayah Jember untuk bisa menjadi partner bisnis dan menjalin kerja sama dengan ABI suwar-suwir.”<sup>140</sup>

Bergabung dengan BUMdes adalah angin segar bagi kami, pasalnya BUMdes tidak hanya membantu dalam permodalan dan pengembangan usaha kami, lebih dari itu keuntungan yakmi dapatkan pada saat BUMdes bergabung jelas lebih meningkat secara signifikan dibandingkan dengan pada saat menggunakan sistem pejualan langsung.<sup>141</sup>

Hal ini juga dibenarkan oleh Bapak Syamsul Arifin selaku bagian produksi diamana pada sesi wawancara dengan peneliti beliau menyampikan:

<sup>140</sup> Muhimmatus sya'diyah, *Wawancara*, Jember 28 Jember 2021

<sup>141</sup> *Observasi*, Jember 28 Juli 2021

“Kami selaku bagian produksi banyak menerima pesanan yang secara signifikan bisa kami katakan meningkat dari satu minggu produksi dengan jumlah bahan baku lebih banyak dibutuhkan dibandingkan pada saat kami masih belum bermitra dengan BUMdes”<sup>142</sup>

Pernyataan di atas juga peneliti benarkan pada saat observasi dimana pada saat itu kami menemukan:

“Analisis perolehan laba antara penjualan dengan sistem langsung dibandingkan dengan penjualan dengan sistem bermitra dengan BUMdes terjadi perbedaan dimana pada saat menjalin kerja sama dengan BUMdes mulai dari bahan baku, biaya produksi serta keuntungan yang dihasilkan secara signifikan meningkat, hal ini terjadi karena permintaan yang semakin banyak.”<sup>143</sup>

Dari pernyataan dan data di atas maka dapat disimpulkan analisis perkembangan sektor pasar terjaid secara signifikan pada saat ABI suwar-suwir menggaet BUMdes sebagai rekan mitra bisnis. Permintaan dan pesanan dari konsumen semakin meningkat signifikan akibatnya biaya produksi meningkat, bahan baku meningkat dan keuntungan yang diperoleh juga ikut meningkat.

Pada sesi wawancara selanjutnya kami menemui Bapak Hendro, dimana pada saat itu beliau menyampaikan bahwa:

“BUMdes memberikan modal sepenuhnya bagi usaha ini sehingga kami selaku ABI suwar-suwir memiliki tanggung jawab untuk mengelola dan memberikan hasil atau keuntungan yang signifikan. Dari biaya bahan baku, akomodasi transportasi dan lain-lain kami mendapatkan modal itu semua dari BUMdes dengan kesepakatan jika kami selaku ABI suwar-suwir tetap menjadi pelaku usaha bagian produksi, distribusi BUMdes membantu untuk mencari solusi jika kami mendapatkan masalah BUMdes juga mencari jalan untuk usaha ini berkembang dan maju.”<sup>144</sup>

<sup>142</sup> Syamsul Arifin, *Wawancara*, Jember 28 Juli 2021

<sup>143</sup> Observasi, Jember 28 Juli 2021

<sup>144</sup> Hendro, *Wawancara*, Jember 28 Juli 2021

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Bayyinah selaku bagian produksi, diamna pada kesempatan sesi wawancara beliau mengatakan:

“Untuk perolehan dan pencarian bahan baku, produksi dan segala macam tetap kami yang mengerjakan namun jika ada masalah maka BUMdes juga bertanggung jawab atas permasalahan yang kami hadapi, termasuk evaluasi untuk mengembangkan dan memajukan usaha ini BUMdes juga ikut memberikan kontribusi pemikiran dan tenaga, secara finansial BUMdes sepenuhnya menanggung biaya usaha ini.”<sup>145</sup>

Pada sesi wawancara dengan bapak Moh. Kurniawan kami sempat menemui bagian distribusi produk, beliau menyampaikan:

“Kami memnag tidak tahu pasti namun kami tahu bahwa semua modal melalui BUMdes, kami selalu mendapatkan akomodasi transportasi dan makan untuk kami selaku bagian pengiriman barang yang tiap satu minggu satu kami lakukan.”<sup>146</sup>

Dari pemamparan-pemaparan yang telah tertera diatas dapat disimpulkan ABI suwar-suwir sejak bermitra dengan BUMdes modal usaha sepenuhnya diberikan oleh pihak BUMdes dengan ketentuan semua pekerjaan produksi sampai distribusi dilakukan oleh pihak ABI suwar-suwir.

Bermitra dengan BUMdes memiliki kekurangan dan kelebihan tersendiri dibandingkan pada saat ABI suwar-suwir masih menggunakan sistem pejualan secara langsung. Biaya semua dari BUMdes dan ABI suwar-suwir adalah bagian produksi. Sedangkan kekurangannya adalah laba yang kami hasilkan dengan jumlah

<sup>145</sup> Bayyinah, *Wawancara*, Jember 28 Juli 2021

<sup>146</sup> Moh. Kurniawan, *Wawancara*, Jember 28 Juli 2021

nominal masih sama dengan pada saat menggunakan sistem penjualan langsung yakni dihitung dalam per satu wajan harus dibagi dengan BUMdes dengan perbandingan 70% banding 30%. 70% adalah keuntungan yang harus masuk ke kami sedangkan 30% nya adalah hak nya BUMdes.<sup>147</sup>

Hal ini juga dibenarkan oleh Bapak Mukhlis selaku ketua BUMdes pada sesi wawancara beliau menyampaikan:

“Kami memberikan modal sepenuhnya kepada pihak ABI suwar-suwir dengan beberapa komitmen bisnis yakni: pertama, dengan modal yang telah kami tanggung maka pihak BUMdes harus melakukan produksi, pengemasan serta pendistribusian dengan segala biayanyapun dari kami. kedua, dengan pernyataan pertama di atas maka ABI suwar-suwir harus bersepakat komitmen untuk menggunakan sistem bagi hasil yakni 30% masuk ke kami dan 70% lagi keuntungannya masuk ke ABI suwar-suwir.”<sup>148</sup>

Pada saat observasi kami menemukan data mengenai analisis perolehan laba dengan sistem penjualan bermitra yakni pada saat bermitra dengan BUMdes pengiriman rutin dilakukan dalam jangka waktu satu minggu satu kali yakni bisa menembus angka 200 Kg dengan biaya produksi masih tetap yakni dihitung per satu wajan yakni bisa menghasilkan 15-16 Kg produk suwar-suwir dengan biaya untuk membuat produk tersebut juga tidak mengurang atau meningkat yakni Rp. 160.000,- dengan rincian keseluruhan biaya Rp. 2.100.000,-. Perincian laba masih tidak ada perubahan, masih sama pada saat menggunakan sistem penualan langsung yakni Rp. 120.000,-.

<sup>147</sup> *Observasi*, Jember 28 Juli 2021

<sup>148</sup> Mukhlis, *Wawancara*, Jember 28 Juli 2021

Sehingga dengan hasil produk sebanyak itu maka ABI suwar-suwir dan BUMdes dapat menghasilkan laba Rp. 1.560.000,- dengan rincian jika ABI suwar-suwir mendapatkan 70% dari banyaknya laba, maka ABI suwar-suwir dalam produksi 200 Kg memperoleh laba sebesar Rp. 1.092.000,-. Sedangkan keuntungan yang dihasilkan oleh BUMdes 30% dari hasil produksi sebanyak 200 Kg maka diperoleh keuntungan sebesar Rp. 468.000,-.<sup>149</sup>

Menurut data yang telah peneliti temui diatas secara profit atau keuntungan yang dihasilkan oleh pihak ABI suwar-suwir setelah bermitra dengan BUMDes mengalami kenaikan pendapatan yang stabil atau lebih baik dari penjualan sebelumnya. Akan tetapi tidak mengalami pendapatan secara signifikan.

**Tabel 4.7**  
**Laba penjualan bermitra Dalam satu minggu**

No	Banyak produksi	Biaya produksi	Laba UMKM 70%	Laba BUMDes 30%
1.	200 kg	Rp. 1.560.000	Rp. 1.092.000	Rp. 468.000

### C. Pembahasan Temuan

Pembahasan temuan dari skripsi ini berdasarkan hasil data yang diperoleh di lapangan selama penelitian, yaitu pada penelitian tentang analisis perolehan laba melalui penjualan langsung dan penjualan bermitra pada UMKM ABI suwar-suwir yang bertempat di Dusun Gebang Desa Panti Kecamatan Panti Kabupaten Jember adapun rincian pembahasannya sebagai berikut:

<sup>149</sup> Observasi, Jember 28 Juli 2021

## 1. Sistem penjualan langsung dan penjualan Bermitra pada usaha suwar-suwir di Desa Panti Kecamatan Panti Jember

### a. Penjualan Langsung

Sistem atau metode penjualan langsung pada usaha suwar-suwir ini awalnya masing menggunakan cara *door to door* di mana penjual dan pembelinya bertemu secara langsung untuk melakukan transaksi penjualan dan pembelian, dan penjual melakukan proses penjualannya secara rumah ke rumah atau *door to door* itu sendiri.

Maksud dari *door to door* di atas system penjualan langsung di atas bukan berarti penjual harus datang kepada setiap rumah si pembeli namun dalam hal ini maksudnya adalah jika penjual dan pembeli bersepakat untuk bertemu di salah satu antara rumah penjual dan pembeli maka disana pulalah akan terjadi transaksi jual beli secara langsung. Penjualan langsung ini juga penjualan menjajakan produknya dengan masuk kepada kampung dan komplek serta sekolah-sekolah terdekat dengan tujuan untuk menjual produk suwar-suwir. Sehingga hal ini bisa disimpulkan bahwa system penjualan langsung yang diterapkan oleh pemilik usaha untuk melakukan proses transaksi jual beli bisa dimanapun saja sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak, hal itu terjadi proses transaksi jual beli produk suwar-suwir dengan syarat antara penjual dan pembeli dapat bertemu secara langsung.

Dalam temuan yang kami peroleh ini sangat sesuai dengan teori Menurut Rhonda Abrams “Penjualan langsung merupakan aktivitas yang berinteraksi langsung dengan konsumen untuk memperoleh pesanan atau pembelian secara langsung.”<sup>150</sup> Serta data yang kami peroleh diatas sesuai dengan teori tentang penjualan langsung yang dipaparkan oleh Basu Swastha dan Irawan “Penjualan langsung adalah interaksi antara individu yang saling bertemu muka yang ditujukan menciptakan, memperbaiki, menguasai untuk mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.”<sup>151</sup>

Dari pembahasan temuan diatas yakni menyelaraskan antara teori dan hasil temuan yang telah dikumpulkan dapat dipahami bahwa penjualan langsung pada hakikatnya adalah terjadinya pertemuan antara penjual dengan pembeli kapan saja dan dimanapun saja tanpa adanya perantara orang atau pihak ketiga guna untuk untuk melakukan trasaksi jual beli suatu produk.

Dalam hal ini transaksi yang dilakukan adalah jual beli produk suwar-suwir antara pihak pemilik usaha dengan pembeli untuk melakukan kesepakatan jual beli produk makanan ringan khas Kabupaten Jember dalama jumlah tertentu.

Sistem penjualan langsung yang dialkukan oleh setiap perusahaan maupun UMKM bukan tanpa alasan, dalam sistem

---

<sup>150</sup> Rhonda Abrams, “Business Plan in a day” (Capstone Publishing Ltd, 2008), 216.

<sup>151</sup> Basu Swastha & Irawan. “Manajemen Pemasaran Modern”. (Yogyakarta: Liberty, 2005), 260.



tersebut pastinya setiap pelaku usaha ingin mempertahankan produknya dipasaran dengan total modal yang dimiliki dengan tingkat keuntungan yang banyak dan meminimalisir tingkat kerugian.

ABI suwar-suwir mempertahankan sistem penjualan langsung ingin memperoleh keuntungan dengan hasil penjualan produknya hal ini mereka lakukan karena memang usahanya masih belum bisa dikatakan maju dan mempunyai power untuk bisa menembus kepada wilayah luar sehingga system penjualan langsung adalah sistem yang tepat bagi pengusaha untuk memperolehb keuntungan dari penjualan suwar-suwir tersebut.

Temuan yang diperoleh oleh peneliti sesuai dengan teori yang paparkan oleh Fandy Tjiptono diamana dalam bukunya ia memaparkan, Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian. Adapun tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu :

- 1) Tujuan yang dirancang untuk meningkatkan volume penjualan total atau meningkatkan penjualan produk-produk yang lebih menguntungkan.
- 2) Tujuan yang dirancang untuk mempertahankan posisi penjualan yag efektif melalui kunjungan penjualan regular dalam rangka menyediakan informasi mengenai produk baru.
- 3) Menunjang pertumbuhan perusahaan

Tujuan tersebut dapat tercapai apabila penjualan dapat dilaksanakan sebagaimana yang telah direncanakan sebelumnya. Penjualan tidak selalu berjalan mulus, keuntungan dan kerugian yang diperoleh perusahaan banyak dipengaruhi oleh lingkungan pemasaran. Lingkungan ini sangat berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan.

b. Penjualan Bermitra

Sistem penjualan bermitra yang dilakukan oleh ABI suwar-suwir dengan BUMDES adalah salah satu kerja sama untuk menghasilkan laba sebesar-besarnya. Bermitra dengan BUMDES adalah salah satu jalan untuk ABI suwar-suwir bisa mengembangkan pemasaran.

Dengan keterbatasan SDM yang dimiliki oleh pihak ABI suwar-suwir dengan bergabungnya dengan BUMDES mereka bisa mengambil pengetahuan serta pengalaman yang lebih untuk bisa membawa bisnis ABI suwar-suwir ini maju dan berkembang dengan tujuan untuk mendapatkan hasil dan laba lebih dari besar dibandingkan dengan pada saat menggunakan sistem penjualan langsung.

Hal ini sesuai dengan teori menurut undang-undang republik Indonesia No.9 tahun 1995 kemitraan adalah kerjasama usaha antara usaha kecil dan usaha menengah atau usaha besar disertai pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan

memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan.<sup>152</sup>

Menurut Tugimin kerjasama itu adalah kegiatan atau usaha yang dilakukan oleh beberapa pihak secara bersama-sama dengan penuh tanggung jawab untuk mencapai hasil yang lebih baik dari pada dikerjakan secara individu.<sup>153</sup>

ABI suwar-suwir membuka peluang perluasan pasar penjualan pada wilayah tertentu. Pernyataan diatas merupakan alasan dan tujuan ABI suwar-suwir memilih bekerja sama dengan BUMdes sehingga menatap harap perluasan pasar penjualan pasar bisa masuk ke berbagai wilayah selain wilayah Panti. BUMdes juga membeberikan modal sepenuhnya bagi ABI suwar-suwir dengan sistem bagi hasil namun secara presentase perolehan laba lebih banyak ke ABI suwar-suwir dibandingkan ke BUMdes.

Hasil temua ini sesuai dengan teori menurut para ahli kemitraan adalah hubungan antara dua pihak atau lebih yang bertujuan untuk mencari keuntungan dimana suatu pihak berada dalam kondisi yang lebih rendah dari yang lainnya namun membentuk suatu hubungan yang mendudukan keduanya berdasarkan kata sepakat untuk mencapai suatu tujuan. Pola

---

<sup>152</sup> Jeane neltje saly, usaha kecil, penanaman modal asing dalam peresektif pandangan internasional, (Jakarta: badan pembinaan hukum nasional, 2001) hal. 35

<sup>153</sup> Tugimin, kewarga negaraan, (Surakarta: cv. Grahadi, 2004) hal. 7

kemitraan usaha terampil dalam pembangunan guna kesejahteraan rakyat.<sup>154</sup>

Tujuan kemitraan adalah untuk meningkatkan pemberdayaan usaha kecil dibidang manajemen, produk, pemasaran, dan teknis, disamping agar bisa mandiri demi kelangsungan usahanya sehingga bisa melepaskan diri dari sifat ketergantungan. Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam pelaksanaan kemitraan sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan pendapatan usaha kecil dan masyarakat
- 2) Meningkatkan perolehan nilai tambah bagi pelaku kemitraan.
- 3) Meningkatkan pemerataan dan pemberdayaan masyarakat dan usaha kecil
- 4) Meningkatkan pertumbuhan ekonomi perdesaan, wilayah dan nasional.
- 5) Memperluas kesempatan kerja.
- 6) Meningkatkan ketahanan ekonomi nasional.

Kemitraan usaha bertujuan untuk meningkatkan pendapatan, kesinambungan usaha, kuantitas produksi, kualitas produksi, meningkatkan kualitas kelompok mitra, peningkatan usaha dalam rangka menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kelompok mitra mandiri.<sup>155</sup>

Menurut Sumardjo, tujuan kemitraan adalah untuk meningkatkan kemitraan, kesinambungan usaha, meningkatkan

<sup>154</sup> Jeane neltje saly, Op.cit., hal.35

<sup>155</sup> Martodireso, widada. "Terobosan kemitraan usaha dalam era globalisasi" ( Yogyakarta : Kanisius, 2001)

kualitas sumber daya kelompok mitra, peningkatan skala usaha serta menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan kelompok usaha mandiri.<sup>156</sup>

## **2. Cara Memperoleh Laba dengan Penjualan Langsung dan Penjualan Bermitra pada Usaha Suwar-Suwir di Desa Panti Jember.**

### **a. Penjualan langsung**

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh pemilik usaha dalam perluasan pemasaran atau penjualan melalui tehnik penjualan langsung dengan cara masuk ke toko dan warung yang ada serta sanggup untuk membantu memperjual belikan produk Abi suwar-suwir ini.

Dari hasil penelitian yang telah kami temukan hal ini linier pada teori mengenai strategi pemasaran dimana dinyatakan bahwa Strategi pemasaran merupakan strategi untuk melayani pasar atau segmen pasar yang di jadikan target oleh perusahaan. Definisi strategi pemasaran adalah sebagai berikut:“strategi pemasaran adalah logika pemasaran yang digunakan oleh perusahaan dengan harapan agar unit bisnis dapat mencapai tujuan perusahaan.

Proses ini berkaitan dengan cara perolehan laba atau keuntungan juga harus diselaraskan dengan kualitas dan mutu dari produk yang diperjual belikan hal ini sesuai dengan kajian teori

<sup>156</sup> Sumardjo, dkk. “ Teori dan Praktik Kemitraan Agribisnis”.( Jakarta. Penebar Swadaya, 2004).  
88

yang kami temukan melalui Fachri Fachruddin dimana pada konsep laba dalam perspektif Islam tertulis Konsep laba dalam Islam tidak hanya berasaskan pada logika semata-mata, akan tetapi juga berasaskan pada nilai-nilai moral dan etika serta tetap berpedoman kepada petunjuk-petunjuk dari Allah SWT.<sup>157</sup>

Laba dalam Islam tidak hanya berpatokan pada bagaimana memaksimalkan nilai kuantitas laba tersebut, akan tetapi juga menyelaraskannya dengan nilai kualitas yang diharapkan secara fitrah kemanusiaan dan Islam.<sup>158</sup>

Seiring berjalannya waktu dan produk suwar-suwir sudah mendapatkan tempat di beberapa toko yang ada di Desa Panti dari situlah setiap waktu pemilik Abi suwar-suwir terus-menerus melaksanakan evaluasi demi menjaga stabilitas pasar dan memperbaiki kualitas produk sehingga produk dapat mendapatkan kepercayaan penuh dari pemilik toko, mendapat tempat dari hati pelanggan serta mampu bersaing dengan produk yang lain.

Strategi penjualan langsung yang dilakukan oleh pemilik usaha ABI suwar-suwir ini adalah dengan memenuhi setiap apapun macam bentuk jenis pembelian sesuai dengan permintaan, keinginan dan kebutuhan para konsumen karena beberapa pembeli produk berbeda-beda sehingga pihak ABI suwar-suwir

---

<sup>157</sup> Fachri Fachruddin, "Kajian Laba Pada Transaksi Jual Beli Dalam Fiqh Muamalah" (Studi Komparasi Teori Laba Ekonomi Konvensional), Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, Ad-Deenar, Vo. 1, No. 1, (2017), 70-71.

<sup>158</sup> Ibid, 72

harus menyesuaikan setiap permintaan pelanggan. Hal ini dilakukan untuk menjaga stabilitas pasar serta mengembangkan sektor pasar, walaupun demikian pihak ABI suwar-suwir selalu menjaga kualitas produk serta ke higienisan produk sampai ke tangan pelanggan.

Hal ini sesuai dengan teori tentang strategi pemasaran dimana Menurut Radiosunu strategi pemasaran didasarkan atas empat konsep strategi berikut:

- 1) Segmentasi pasar. Tiap pasar terdiri dari bermacam-macam pembeli yang mempunyai kebutuhan, kebiasaan membeli dan reaksi yang berbeda-beda. Perusahaan tak mungkin dapat memenuhi kebutuhan semua pembeli. Karena itu perusahaan harus mengelompok-kelompokkan pasar yang bersifat heterogen ke dalam satuan-satuan pasar yang bersifat homogeny
- 2) Market positioning. Perusahaan tak mungkin dapat menguasai pasar keseluruhan. Maka prinsip strategi pemasaran kedua adalah memilih pola spesifik pemusatan pasar yang akan memberikan kesempatan maksimum kepada perusahaan untuk mendapatkan kedudukan yang kuat. Dengan kata lain perusahaan harus memilih segmen pasar yang dapat menghasilkan penjualan dan laba yang paling besar.

- 3) Targeting adalah strategi memasuki segmen pasar yang dijadikan sasaran penjualan.
- 4) Marketing mix strategy. Kumpulan variabel-variabel yang dapat digunakan perusahaan untuk mempengaruhi tanggapan konsumen. Variabel-variabel yang dapat mempengaruhi pembeli adalah variabel-variabel yang berhubungan dengan product, place, promotion dan price (4P).

#### b. Penjualan bermitra

ABI suwar-suwir dengan BUMdes sadar bahwa setiap usaha yang dilakukan oleh kedua belah pihak ada konsekuensinya masing-masing sehingga apapun yang terjadi di dalam usahanya sudah sepatutnya kedua belah pihak wajib tau dan wajib terlibat di dalamnya.

Tidak hanya ketika usahanya lancar saja namun lebih dari itu kendati ada masalah di setiap perjalanan usaha ABI suwar-suwir ini harus saling terbuka atau transparan sehingga menjadi bahan untuk evaluasi sehingga stabilitas segala sektor tetap terjaga

Hal ini sesuai dengan teori strategi dalam penjualan bermitra dimana berdasar pada konsep kemitraan dan keuntungan serta keunggulan kemitraan ada beberapa strategi dan pola yang ditawarkan. Strategi yang ditawarkan dalam kemitraan seyogyanya mengandung unsur saling memerlukan, saling



menguntungkan dan saling memperkuat. Ketiga unsur tersebut dibangun atas dasar kepercayaan yang berlandaskan; keadilan, kejujuran dan kebijakan.

Sebagai BUMdes yang secara kualitas SDM lebih mempunyai serta mempunyai jam terbang lebih luas terlebih masih terikat dengan pemerintahan desa hal ini menjadi suatu kelebihan bagi pelaku UMKM yang bermitra dengan BUMdes. BUMdes menampung semua aspirasi dari ABI suwar-suwir serta mencari jalan keluar bagi setiap masalah yang dihadapi oleh abi suwar-suwir.

Sudah sepatutnya BUMdes selaku lembaga yang dinaungi oleh pemerintahan desa untuk memberikan jalan keluar dari setiap kebuntuan yang dialami oleh setiap pelaku usaha tidak terkecuali, serta dengan menjalin kerja sama ini melalui musyawarah diskusi serta ABI suwar-suwir serta menganalisis segala hal yang dinamis yang ada dan dialami oleh ABI suwar-suwir sehingga menjadi bahan evaluasi bersama kedua belah pihak guna mencapai tujuan bersama tentunya mengembangkan serta memajukan usaha ABI suwar-suwir.

Hal ini sesuai juga dengan teori mengenai strategi dimana strategi komitmen visi jangka panjang sedangkan strategi kedua adalah strategi implementasi misi, atau strategi kesepakatan

terhadap sasaran dan tujuan bersama. Kedua strategi itu bisa dibangun melalui berbagai pola seperti;

- 1) Pola asuh, pola ini dibangun atas dasar misi pengasuhan dari yang besar kepada yang kecil, (besar modal, besar sumberdaya manusia, besar teknologi dll), dari yang kuat kepada yang lemah namun pada posisi kebutuhan yang sama, tetapi tetap pada landasan saling menguntungkan, saling memerlukan dan memperkuat.
- 2) Pola inti plasma, adalah pola hubungan kemitraan antara kelompok mitra dengan perusahaan mitra di mana kelompok mitra bertindak sebagai plasma inti.

Bermitra dengan BUMdes adalah jawaban dari tantangan yang dihadapi oleh pihak ABI suwar-suwir karena semakin meningkat jumlah permintaan maupun pesanan dari konsumen maka semakin meningkat pula jumlah unit produk yang kami keluarkan meskipun laba yang kami peroleh tidak dengan meningkatkan harga pasar produk kami sebelumnya karena bahan baku untuk membuat produk kami juga tidak naik dan selama stabilitas itu terjaga tidak perlu kiranya kami menaikkan harga jual produk kami.

Temuan di atas sesuai dengan teori tentang faktor perolehan laba dimana tertulis dalam buku Jumingan bahwa faktor yang mempengaruhi perolehan laba yakni:

- 1) naik turunnya jumlah unit yang dijual dan harga jual per unit.
- 2) Naik turunnya harga pokok penjualan, di mana harga pokok ini dipengaruhi oleh jumlah unit yang dibeli atau diproduksi atau dijual dan harga pembelian per unit atau harga pokok per unit.<sup>159</sup>

Naik turunnya biaya usaha yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual, variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga dan efisiensi operasi perusahaan

### **3. Cara perolehan laba penjualan langsung dan penjualan Bermitra pada usaha suwar-suwir di Desa Panti Kecamatan Panti Jember**

Dengan sistem penjualan langsung dan bermitra serta cara memperoleh laba berbeda maka hal ini juga berdampak pada perolehan laba. Perolehan laba antara penjualan langsung dan penjualan bermitra ini sangat signifikan dimana pada sistem penjualan langsung pemasaran yang dilakukan oleh ABI suwar-suwir terbatas pada persoalan mereka tidak mempunyai jaringan pasar yang luas (di luar daerah Panti) akibatnya perolehan laba dari sistem penjualan langsung ini lebih sedikit.

Sedangkan dengan penjualan dengan sistem bermitra pelaku usaha ini mendapatkan jaringan pasar yang cukup luas dibandingkan sebelumnya sehingga permintaan konsumen baik untuk hasil produksi jauh lebih meningkat dibandingkan dengan sebelumnya.

<sup>159</sup> Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011), 165.

Perolehan laba bisa dilihat dari setiap produksi bahan baku. Bahan baku pada sistem penjualan langsung biasanya diproduksi sampai menjadi produk yang sudah siap dipasarkan dalam satu minggu hanya bisa menghasilkan 50-70 Kg dengan keuntungan yang dihasilkan sebesar Rp. 480.000,- sampai Rp. 600.000 namun terkadang 70-100 Kg dengan nominal keuntungan Rp. 600.000,- sampai Rp. 480.000.

Sedangkan pada saat penjualan dengan sistem bermitra kenaikan laba terjadi sangat signifikan dimana hal ini bisa dilihat melalui bahan baku yang bisa tembus 2 kali lipat lebih banyak disbanding penjualan langsung yakni 200 Kg dengan jumlah keuntungan yang dihasilkan Rp. 1.560.000,- dengan rincian jika ABI suwar-suwir mendapatkan 70% dari banyaknya laba, maka ABI suwar-suwir dalam produksi 200 Kg memperoleh laba sebesar Rp. 1.092.000,-. Sedangkan keuntungan yang dihasilkan oleh BUMdes 30% dari hasil produksi sebanyak 200 Kg maka diperoleh keuntungan sebesar Rp. 468.000,-.

Dari uraian hasil penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa perbedaan perolehan laba oleh ABI suwar-suwir antara penjualan langsung dengan penjualan bermitra ini terletak pada permintaan konsumen terhadap produk yang diproduksi oleh pihak ABI suwar-suwir. Laba yang diperoleh ABI suwar-suwir masih lebih banyak pada saat bermitra dibandingkan dengan laba yang diperoleh ketika masih menggunakan sistem penjualan langsung kendati sudah diketahui

bahwa perolehan laba pada penjualan bermitra harus dibagi dua dengan BUMdes namun juga masih lebih banyak laba yang masuk pada usaha ABI suwar-suwir setelah bermitra.

Perbedaan tersebut terjadi dikarenakan permintaan konsumen yang meningkat maka bahan baku dan biaya produksi juga semakin meningkat. Dengan meningkatnya dua hal tersebut maka hal itu berimplikasi pada perolehan laba yang juga secara otomatis meningkat.

Dari hasil temuan diatas hal ini sesuai dengan kajian teori dari buku yang ditulis oleh Jumingan dimana dalam bukunya tertulis tentang factor laba yakni:

Ada banyak faktor yang mempengaruhi perubahan laba bersih (net income), diantaranya yaitu:

- a. Naik turunnya jumlah unit yang dijual dan harga jual per unit.
- b. Naik turunnya harga pokok penjualan, di mana harga pokok ini dipengaruhi oleh jumlah unit yang dibeli atau diproduksi atau dijual dan harga pembelian per unit atau harga pokok per unit
- c. Naik turunnya biaya usaha yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual, variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga dan efisiensi operasi perusahaan
- d. Naik turunnya biaya pos penghasilan atau biaya non-operasional yang dipengaruhi oleh variasi jumlah unit yang

dijual, variasi dalam tingkat harga dan perubahan kebijakan dalam pemberian atau penerimaan discount.<sup>160</sup>



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

---

<sup>160</sup> Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011), 165.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di usaha mikro kecil menengah tepatnya di Dusun Gebang Desa Panti Kecamatan Panti Kabupaten Jember maka peneliti dapat menarik kesimpulan dan jawaban dari fokus penelitian sebagai berikut:

Sistem penjualan yang dilakukan oleh pihak UMKM yakni ABI suwar-suwir terdiri dari dua tahap. *Pertama*, sistem penjualan langsung, dari sistem penjualan langsung ini ABI suwar-suwir mengurus usahanya dilakukan oleh internal ABI suwar-suwir itu sendiri. Memperjualbelikan hasil produknya dengan cara berkeliling komplek dan desa untuk menjajakan produk serta memulai untuk memasukkan atau menitipkan produk ke toko dan warung-warung terdekat. *Kedua*, penjualan bermitra ABI suwar-suwir dibantu oleh BUMdes untuk memasarkan produk yang mereka hasilkan ke luar wilayah Kecamatan Panti.

Cara perolehan laba yang dilakukan oleh BUMdes dari penjualan langsung dari tangan konsumen yang datang untuk melakukan pembelian dengan jumlah berapapun serta dengan cara mengumpulkan hasil penjualannya yang sudah tersebar ke beberapa toko dan warung yang ada. Sedangkan pada penjualan bermitrapun juga tidak jauh berbeda hanya saja ABI suwar-suwir dapat tambahan *income* yang lebih disbanding dengan sistem sebelumnya dikarenakan pemasaran yang sudah berkembang meluas. Perolehan laba

diantara kedua sistem penjualan tersebut sama yakni diukur melalui per satu wajan.

Laba yang dihasilkan oleh ABI suwar-suwir meningkat secara signifikan pada saat bermitra dengan BUMdes. Hal ini terjadi karena permintaan dari pelanggan atau consume juga meningkat seiring bertambahnya jaringan toko dan pusat oleh-oleh khas Jember yang bersedia untuk menjalin kerja sama dengan ABI suwar-suwir. Kedua belah pihak juga telah bersepakata bahwa perolehan laba dibagi yakni antara 70% (*income ABI suwar-suwir*) banding 30% (*income BUMdes*).

## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah kami tulis dan kami simpulkan maka kami merekomendasikan hal yang perlu kiranya dipertimbangkan untuk dilakukan yakni:

1. Dalam sistem penjualan dalam bentuk apapun yang dilakukan oleh ABI suwar-suwir baik langsung maupun bermitra sebaiknya menganggap bahwa pelanggan adalah sumber keuntungan bagi mereka sehingga pelanggan dari kalangan apapun dan dari manapun juga wajib mendapatkan pelayanan prima yang sama dari pihak pemilik usaha.
2. Tetap menjaga silaturahmi yang baik, hubungan yang baik dengan dasar kejujuran, keadilan dan keterbukaan baik diantara lingkungan internal usaha ABI suwar-suwir maupun relasi dengan BUMdes selaku mitra bisnis.



3. Tetap terus menjaga stabilitas pasar, menjaga relasi yang baik dengan pihak toko dan warung manapun manapun serta tetap terus mencari lebih banyak lagi toko dan warung tersebar di Jember untuk bersedia diajak kerjasama sebagai tempat untuk *suplay* produk, serta mulai memberanikan untuk meluaskan penjualan sampai wilayah luar Jember.
4. Setiap produk yang telah selesai diproduksi dan siap untuk didistribusikan tetaplah untuk menjaga mutu dan kualitas dari produk baik dari segi rasa, praktis, higienis dan menarik.
5. Tetaplah pegang teguh rasa kepercayaan pelanggan sebagai bahan untuk semangat evaluasi produk yang telah dihasilkan dan diperjualbelikan sehingga pelanggan atau konsumen merasa terjamin dari rasa, kualitas keamanan, kenyamanan dan kenikmatan atas produk ABI suwar-suwir.



## DAFTAR PUSTAKA

- Adelina, Birgita deli. 2019.” studi komparasi keunggulan usaha kuliner mitra dan non mitra layanan go-food di Yogyakarta 2019”. skripsi : Universitas sanata Dharma
- Aisyah, Binti Nur. 2004. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Teras.
- Andini, Suntika Andiri. 2018. “ tinjauan pendapatan usaha kecil di desa rawanagun kecamatan sukamaju kabupaten luwu utara ( studi komparasi pada bulan ramadhan dan bulan setelah ramadhan” skripsi : IAIN Palopo.
- Arifin, Zainal . 2014. *Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT REMAJA ROSDAKARYA..
- Azizah, Wahyin nur. 2019 “studi komparasi pendapatan bagi hasil, pendapatan margin murabahah dan pendapatan giro wadiah pada bank muamalat indonesia dengan bank syariah mandiri indonesia”. skripsi : IAIN Tulungagung.
- Belkaoui, Ahmed Riahi. 2001. *Teori Akuntansi*. Jakarta : selemba empat.
- Boone, Louis E.2002. *kurta;ahli bahasa, fadrinsyah anwar, harjono honggomiseno, pengantar bisnis*. Jakarta: elrlangga.
- Dulay, Riski paridah. 2018. “Studi komparasi multi level marketing konvensional dengan multi level marketing syariah”. skripsi : IAIN Padangsidimpuan.
- Fachruddin,Fachri. 2017. “Kajian Laba Pada Transaksi Jual Beli Dalam Fiqh Muamalah” (Studi Komparasi Teori Laba Ekonomi Konvensional), *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, Ad-Deenar, Vo. 1, No. 1*.
- Hafsah, Mohammad jafar .2000. “kemitraan usaha”, Jakarta: sinar harapan.
- Harahab, Sofian Syafri. 2007. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- <http://definisiartikata.blogspot.com/2015/03/komparasi.html> diakses pada tanggal 27 september 2020
- <http://e-journal.uajy.ac.id/8883/3/2MTS02204.pdf> di akses pada tanggal 27 september 2020
- <https://id.wikipedia.org/wiki/labanya> diakses pada tanggal 27 september 2020

<https://www.asikbelajar.com/> di akses pada tanggal 27 septeber 2020

<https://www.google.com/search?q=menurut+boediono+2013+pertumbuhan+ekonomi&oq>, di akses pada tanggal 27 september 2020

<https://www.researchgate.net/> diakses pada tanggal 27 september 2020

[https://www.researchgate.net/publication/330738662\\_Kemitraan\\_Dalam\\_Perspaktif\\_Praktis](https://www.researchgate.net/publication/330738662_Kemitraan_Dalam_Perspaktif_Praktis) di akses pada tanggal 27 september 2020

Husdon, Tori. 2007. “ using Nutrition to Relive Primary Dysmenorrhea Alternative & Complamantary Therapies. Mary Ann Liebert, Inc.

Ikatan Akuntansi Indonesia.2004. “ standart akuntansi keuangan”. Jakarta : selemba empat.

Jeane neltje saly. 2001. *usaha kecil, penanaman modal asing dalam peresfektif pandangan internasional*. Jakarta: badan pembinaan hukum nasional.

Jumingan. 2011. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Kamil, Mustofa. 2006. *strategi kemitraan dalam membangun PNF melalui pemberdayaan masyarakat*.

Karim, Adiwarmarman A. 2014. Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam. Jakarta: Rajawali Pers.

Kholoshotun. 2015. ” Jual beli menggunakan sistem panjar : studi komparasi pemikiran ulama’ syafi’iyah dengan ulama hanabiah” skripsi : IAIN Jember.

<https://www.google.com/search?q=pengertian+komparasi&oq=pengertian+komparasi&aqs=chrome..69i57j0j0i22i30l6.4891j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8> di akses pada tanggal 16 oktober 2020, pada pukul 14.55.

Linton, L.1995. “Partnership Modal Ventura”. Jakarta: PT. IBEC.

Ma’ruf, Ahmad dan Iatri wihastuti, *Pertumbuhan ekonomi Indonesia*. Yogyakarta. Vol 9.

Maidasari, Neng Tia. 2019. “Analisis komparasi return on asset Bank mandiri dan Bank Syariah Mandiri pada tahun 2009 – 2018”, skripsi : UIN Sultan Maulana Hasanudin Bantem.

Martodireso, widada.2001. “Terobosan kemitraan usaha dalam era globalisasi”. Yogyakarta : Kanisius.

Moh. Nazir. 2005. ”Metode Penelitian” .Jakarta : Ghalia Indonesia.

- Moleong, Lexy J.2016. *Metode Penelitian Kualitatif* . Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Muhamad, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah..., hal.154
- Muliawan. 2014. “ Metodologi penelitian Pendidikan Dengan Studi Kasus”. Yogyakarta : Gava Media.
- Nanda lestari, Ghea masita. 2016. “ studi komparasi petani bermitra dan tidak bermitra pada usaha tani cabai merah di desa wonoasri kecamatan tempirejo kabupaten jember”. skripsi : Universitas Negeri Jember.
- Njelantik, Wulandira sawiti. 2015. *Pola Kemitraan Antara Petani Heliconia dengan Sekar Bumi Farm di Desa Kerta Kecamatan Payangan Kabupaten Gianyar*. Vol.4, No.4.
- Norrohman, putri.2017. *pengaruh penjualan langsung dan kualitas produk terhadap kepuasan onsumen pada produk moorlife di smarinda*, vol. 5, no. 3.
- Notoatmodjo, Soekidjo. 2003. “Pendidikan dan Perilaku Kesehatan” .Jakarta: Rineka Cipta.
- Pratama, willy dan sugiono sugiharto. 2013. *penyusunan strategi dan penjualan dalam rangka meningkatkan took damai*. jurnal manajemen pemasaran petra vol. 2, No. 1.
- Rahardja, Pratama. 2016. “pengantar ilmu ekonomi (mikri ekonomi & makro ekonomi)”. Jakarta: lembaga penerbitan fakultas ekonomi universitas Indonesia.
- Rahardjo, M. Dawam , 2009. *Menuju system perekonomian Indonesia* .Jakarta : LSAF
- Rhonda, Abrams. 2008. “Business Plan in a day”. Capstone Publishing Ltd
- Rohmah, Siti Nur Rohmah. 2018. “ Studi komparatif akad pembiayaan pembelian sepeda motor di BMT Al-Huda wonosobo dan PT. Adira finace Wonosobo” skripsi: IAIN Salatiga.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: ALFABETA.
- Sumardjo, dkk. 2004. “ Teori dan Praktik Kemitraan Agribisnis”.Jakarta. Penebar Swadaya.
- Suwardjono. 2005. *Teori Akuntansi: Perekayasaan Pelaporan Keuangan*. Yogyakarta: BPFE

- Swashta, Basu & Irawan.2005. “Manajemen Pemasaran Modern”. Yogyakarta: Liberty.
- Syahrani. 2013. “Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada PT. Bank Negara Indonesia, Tbk Cabang Makasar”. Skripsi: UIN Alauiddin, Makasar.
- Tim Penyusun. 2017. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember.
- Tjipotono, Fandy dkk, 2008. Pemasaran startegi. Yogyakarta: Penerbit Andi Yogyakarta.
- Triyowono, Iwan.2006. *Perspektif, Metodologi, dan Teori Akuntansi Syariah*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Tugimin. 2004. *kewarga negaraan*. Surakarta: cv. Grahadi
- Ulfa, Siti Mariatul.2019. “ Analisis perbandingan pendistribusian laba dalam akuntansi syariah untuk mencapai prinsip keadilan ( studi kasis pada bank muamalat Indonesia dan bank syariah mandiri) “. skripsi : UIN Sulthan Thaha Saifuddin jambi.
- Winamo, Surakhmad. 1986. *Pengantar Interaksi Belajar Mengajar Dasar dan Teknik Metodologi Pengajaran*. Bandung : Tarsito.
- Yadiati, Winwin. 2007. *Teori Akuntansi: Suatu Pengantar*. Jakarta: Kencana.



## DAFTAR PUSTAKA

- Adelina, Birgita deli. 2019.” studi komparasi keunggulan usaha kuliner mitra dan non mitra layanan go-food di Yogyakarta 2019”. skripsi : Universitas sanata Dharma
- Aisyah, Binti Nur. 2004. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Teras.
- Andini, Suntika Andiri. 2018. “ tinjauan pendapatan usaha kecil di desa rawanagun kecamatan sukamaju kabupaten luwu utara ( studi komparasi pada bulan ramadhan dan bulan setelah ramadhan” skripsi : IAIN Palopo.
- Arifin, Zainal . 2014. *Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT REMAJA ROSDAKARYA..
- Azizah, Wahyin nur. 2019 “studi komparasi pendapatan bagi hasil, pendapatan margin murabahah dan pendapatan giro wadiah pada bank muamalat indonesia dengan bank syariah mandiri indonesia”. skripsi : IAIN Tulungagung.
- Belkaoui, Ahmed Riahi. 2001. *Teori Akuntansi*. Jakarta : selemba empat.
- Boone, Louis E.2002. *kurta;ahli bahasa, fadrinsyah anwar, harjono honggomiseno, pengantar bisnis*. Jakarta: elrlangga.
- Dulay, Riski paridah. 2018. “Studi komparasi multi level marketing konvensional dengan multi level marketing syariah”. skripsi : IAIN Padangsidimpuan.
- Fachruddin,Fachri. 2017. “Kajian Laba Pada Transaksi Jual Beli Dalam Fiqh Muamalah” (Studi Komparasi Teori Laba Ekonomi Konvensional), *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, Ad-Deenar, Vo. 1, No. 1*.
- Hafsah, Mohammad jafar .2000. “kemitraan usaha”, Jakarta: sinar harapan.
- Harahab, Sofian Syafri. 2007. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- <http://definisiartikata.blogspot.com/2015/03/komparasi.html> diakses pada tanggal 27 september 2020
- <http://e-journal.uajy.ac.id/8883/3/2MTS02204.pdf> di akses pada tanggal 27 september 2020
- <https://id.wikipedia.org/wiki/laba> diakses pada tanggal 27 september 2020
- <https://www.asikbelajar.com/> di akses pada tanggal 27 septeber 2020

<https://www.google.com/search?q=menurut+boediono+2013+pertumbuhan+ekonomi&oq,> di akses pada tanggal 27 september 2020

<https://www.researchgate.net/> diakses pada tanggal 27 september 2020

[https://www.researchgate.net/publication/330738662\\_Kemitraan\\_Dalam\\_Perspektif\\_Praktis](https://www.researchgate.net/publication/330738662_Kemitraan_Dalam_Perspektif_Praktis) di akses pada tanggal 27 september 2020

Husdon, Tori. 2007. “ using Nutrition to Relive Primary Dysmenorrhea Alternative & Complamantary Therapies. Mary Ann Liebert, Inc.

Ikatan Akuntansi Indonesia.2004. “ standart akuntansi keuangan”. Jakarta : selemba empat.

Jeane neltje saly. 2001. *usaha kecil, penanaman modal asing dalam peresfektif pandangan internasional*. Jakarta: badan pembinaan hukum nasional.

Jumingan. 2011. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Kamil, Mustofa. 2006. *strategi kemitraan dalam membangun PNF melalui pemberdayaan masyarakat*.

Karim, Adiwarmann A. 2014. Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam. Jakarta: Rajawali Pers.

Kholoshotun. 2015. ” Jual beli menggunakan sistem panjar : studi komparasi pemikiran ulma’ syafi’iyah dengan ulama hanabiah” skripsi : IAIN Jember.

<https://www.google.com/search?q=pengertian+komparasi&oq=pengertian+komparasi&aqs=chrome..69i57j0i22i30l6.4891j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8> di akses pada tanggal 16 oktober 2020, pada pukul 14.55.

Linton, L.1995. “Parthnership Modal Ventura”. Jakarta: PT. IBEC.

Ma’ruf, Ahmad dan latri wihastuti, *Pertumbuhan ekonomi Indonesia*. Yogyakarta. Vol 9.

Maidasari, Neng Tia. 2019. “Analisis komparasi return on asset Bank mandiri dan Bank Syariah Mandiri pada tahun 2009 – 2018”, skripsi : UIN Sultan Maulana Hasanudin Bantem.

Martodireso, widada.2001. “Terobosan kemitraan usaha dalam era globalisasi”. Yogyakarta : Kanisius.

Moh. Nazir. 2005. ”Metode Penelitian” .Jakarta : Ghalia Indonesia.

Moleong, Lexy J.2016. Metode Penelitian Kualitatif . Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Muhamad, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah..., hal.154

Muliawan. 2014. “ Metodologi penelitian Pendidikan Dengan Studi Kasus”. Yogyakarta : Gava Media.

Nanda lestari, Ghea masita. 2016. “ studi komparasi petani bermitra dan tidak bermitra pada usaha tani cabai merah di desa wonoasri kecamatan tempirejo kabupaten jember”. skripsi : Universitas Negeri Jember.

Njelantik, Wulandira sawiti. 2015. *Pola Kemitraan Antara Petani Heliconia dengan Sekar Bumi Farm di Desa Kerta Kecamatan Payangan Kabupaten Gianyar*. Vol.4, No.4.

Norrohman, putri.2017. *pengaruh penjualan langsung dan kualitas produk terhadap kepuasan onsumen pada produk moorlife di smarinda*, vol. 5, no. 3.

Notoatmodjo, Soekidjo. 2003. “Pendidikan dan Perilaku Kesehatan” .Jakarta: Rineka Cipta.

Pratama, willy dan sugiono sugiharto. 2013. *penyusunan strategi dan penjualan dalam rangka meningkatkan took damai*. jurnal manajemen pemasaran petra vol. 2, No. 1.

Rahardja, Pratama. 2016. “pengantar ilmu ekonomi (mikri ekonomi & makro ekonomi)”. Jakarta: lembaga penerbitan fakultas ekonomi universitas Indonesia.

Rahardjo, M. Dawam , 2009. *Menuju system perekonomian Indonesia* .Jakarta : LSAF

Rhonda, Abrams. 2008. “Business Plan in a day”. Capstone Publishing Ltd

Rohmah, Siti Nur Rohmah. 2018. “ Studi komparatif akad pembiayaan pembelian sepeda motor di BMT Al-Huda wonosobo dan PT. Adira finace Wonosobo” skripsi: IAIN Salatiga.

Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: ALFABETA.

Sumardjo, dkk. 2004. “ Teori dan Praktik Kemitraan Agribisnis”.Jakarta. Penebar Swadaya.

Suwardjono. 2005. *Teori Akuntansi: Perekayasaan Pelaporan Keuangan*. Yogyakarta: BPFE

Swashta, Basu & Irawan.2005. “Manajemen Pemasaran Modern”. Yogyakarta: Liberty.



Syahrani. 2013. “Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada PT. Bank Negara Indonesia, Tbk Cabang Makasar”. Skripsi: UIN Alauiddin, Makasar.

Tim Penyusun. 2017. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember.

Tjipotono, Fandy dkk, 2008. *Pemasaran startegi*. Yogyakarta: Penerbit Andi Yogyakarta.

Triyowono, Iwan.2006. *Perspektif, Metodologi, dan Teori Akuntansi Syariah*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.

Tugimin. 2004. *kewarga negaraan*. Surakarta: cv. Grahadi

Ulfa, Siti Mariatul.2019. “ Analisis perbandingan pendistribusian laba dalam akuntansi syariah untuk mencapai prinsip keadilan ( studi kasis pada bank muamalat Indonesia dan bank syariah mandiri) “. skripsi : UIN Sulthan Thaha Saifuddin jambi.

Winamo, Surakhmad. 1986. *Pengantar Interaksi Belajar Mengajar Dasar dan Teknik Metodologi Pengajaran*. Bandung : Tarsito.

Yadiati, Winwin. 2007. *Teori Akuntansi: Suatu Pengantar*. Jakarta: Kencana.



## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rika Nurhidayati  
NIM : E20212012  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Institusi : Institusi Agama Islam Negeri Jember

Dengan ini menyatakan bahwa ini skripsi ini dengan Judul "*Analisis perolehan laba dalam penjualan langsung dan penjualan bermitra pada usaha suwar-suwir di desa panti kecamatan panti Jember*" secara keseluruhan adalah hasil kajian atau karya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan tanpa tertekan dan terpaksa dari pihak manapun.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

Jember, 10 Januari 2022

Saya yang menyatakan

  
METERAI TEMPEL  
D5FAJX845593521

Rika Nurhidayati  
NIM. E20172012

MATRIK PENELITIAN

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	FOKUS MASALAH
Analisis perolehan laba dalam penjualan langsung dan penjualan bermitra pada usaha suwar-suwir di Desa Panti Jember	Perolehan Laba dalam Penjualan Langsung dan Penjualan Bermitra  Usaha suwar-suwir di Desa Panti Jember.	a. Perolehan laba  b. Penjualan Langsung  c. Penjualan Bermitra a. Profil Usaha b. Struktur Usaha a. Profil Usaha b. Struktur Usaha	a. Pengertian Laba b. faktor-faktor yang mempengaruhi Laba  a. Pengertian Penjualan Langsung b. Tujuan pemasaran langsung c. Strategi penjualan langsung  a. Pengertian penjualan bermitra b. Tujuan penjualan bermitra c. Strategi penjualan bermitra  a. Visi Misi usaha suwar-suwir b. Diskripsi Produk c. Sejarah Usaha	1. Pemilik usaha suwar-suwir 2. Karyawan usaha suwar-suwir 3. Pemerintahan desa 4. Pengurus BUMDes	1. Menggunakan Metode penelitian Kualitatif 2. Jenis Penelitian adalah Deskriptif 3. Metode Pengumpulan data dengan cara Observasi, Wawancara, Dokumentasi 4. Metode Analisis yang digunakan adalah Analisis Deskriptif	1. Bagaimana Sistem Penjualan Langsung dan Penjualan Bermitra di usaha suwar-suwir? 2. Bagaimana Cara Memperoleh Laba dengan Penjualan Langsung dan Penjualan Bermitra? 3. Bagaimana Perolehan Laba dengan Penjualan Langsung dan Penjualan Bermitra di usaha suwar-suwir?



## SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hendro Siswanto  
Jabatan : Pemilik Usaha Suwar-Suwir

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas:

Nama : Rika Nurhidayati  
NIM : E20172012  
Semester : X  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syariah  
Instansi : Institut Agama Islam Negeri Jember

Telah selesai melakukan penelitian di Pasar Sukowono terhitung mulai 25 Juli 2021 sampai dengan 27 Juli 2021 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **“ANALISIS PEROLEHAN LABA DALAM PENJUALAN LANGSUNG DAN PENJUALAN BERMITRA PADA USAHA SUWAR-SUWIR DI DESA PANTI KECAMATAN PANTI JEMBER”**.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Mengetahui, 5 Januari 2022

KEPALA



Hendro Siswanto

## PEDOMAN PENELITIAN

### A. Pedoman Observasi

1. Untuk mengetahui penjualan langsung dan penjualan bermitra pada usaha suwar-suwir di Desa Panti kecamatan panti Jember
2. Untuk mengetahui Cara memperoleh laba dalam penjualan langsung dan penjualan bermitra pada usaha suwar-suwir di Desa Panti kecamatan panti Jember
3. Untuk mengetahui perolehan laba dalam penjualan langsung dan penjualan bermitra pada usaha suwar-suwir di desa panti kecamatan panti jember

### B. Pedoman Wawancara

1. Bagaimana cara penjualan secara langsung yang dilakukan pemilik usaha suwar-suwir ?
2. Bagaimana cara penjualan secara bermitra yang dilakukan pemilik usaha suwar-suwir ?
3. Bagaimana cara memperoleh laba dalam penjualan langsung ?
4. Bagaimana cara memperoleh laba dalam penjualan bermitra ?
5. Bagaimana perolehan laba dengan sistem penjualan langsung ?
6. Bagaimana perolehan laba dalam sistem penjualan bermitra ?
7. Bagaimana pendapatan bapak dalam melakukan usaha, apakah melihat dari dua sisi atau satu sisi, maksudnya apakah dalam jual beli sebagai pedagang kita harus untung, atau kita perlu juga memuaskan konsumen?
8. Bagaimana cara bapak agar konsumen merasa puas dengan membeli barang di tempat bapak?

9. Apakah pernah mengalami naik turun harga produk ? jika ada bagaimana cara mengatasinya?
10. Bagaimana cara mengatasi produk yang sudah tidak laku ?
11. Bagaimana cara memperoleh bahan baku dalam pembuatan suwar-suwir ?
12. Bagaimana keadaan usaha suwar-suwir setelah bermitra dengan BUMDes panti ?
13. Apa saja tujuan mendirikan UMKM tersebut ?

**C. Pedoman Dokumentasi**

1. Sejarah berdirinya UMKM Abi Suwar-Suwir
2. Struktur organisasi UMKM Abi Suwar-Suwir
3. Data jumlah karyawan UMKM Abi Suwar-Suwir
4. Sarana dan prasarana UMKM Abi Suwar-Suwir
5. Dokumen lain yang relevan.

UIN  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Judul : Analisa Perolehan Laba Dalam Penjualan Langsung Dan Penjualan Bermitra Pada Usaha Suwar-Suwir Di Desa Panti Kecamatan Panti Jember

No	HARI/ TANGGAL	JENIS KEGIATAN	TTD
1.	Minggu, 25 Juli 2021	Mengantarkan Surat izin penelitian dan melakukan Wawancara Dengan Pemilik Usaha Abi Suwar-Suwir Bapak Hendro	
2.	Minggu, 25 Juli 2021	Wawancara Dengan karyawan Abi Suwar-Suwir Ibu Sumami	
3.	Minggu, 25 Juli 2021	Wawancara Dengan Karyawan Abi Suwar-Suwir Bapak Aldy Irawan	
4.	Minggu, 25 Juli 2021	WawanCara Dengan Karyawan Abi Suwar-Suwir Bapak Syamsul Arifin	
5.	Minggu, 25 Juli 2021	WawanCara Dengan Karyawan Abi Suwar-Suwir Ibu Bayyinah	
6.	Minggu, 25 Juli 2021	WawanCara Dengan Karyawan Abi Suwar-Suwir Bapak Zainul Hasan	
7.	Minggu, 25 Juli 2021	WawanCara Dengan Karyawan Abi Suwar-Suwir Bapak Moh. Kurniawan	
8.	Senin, 26 Juli 2021	Wawancara Dengan Ketua BUMDes bapak Mukhlis	
9.	Senin, 26 Juli 2021	WawanCara Dengan sekretaris BUMDes Bapak Muhammad Iqbal	
10.	Selasa, 27 Juli 2021	Awancara Dengan Karyawan Abi Suwar-Suwir Ibu Manisa	
11.	Selasa, 27 Juli 2021	Wawancara dengan salah satu pengurus BUMDes Ibu Muhimatus sya'diyah	
12.	Selasa, 27 Juli 2021	Wawancara Dengan Pengurus BUMDes Bapak Ahmad Rofiqi	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ

Jember, 10 Januari 2022

Mengetahui,

Pemilik UMKM Abi suwar-suwir

  
Hendro



## DOKUMENTASI



*Dokumentasi : Wawancara dengan bapak Hendro selaku ouwner Abi suwar-suwir pada hari Minggu, 25 Juli 2021*



*Dokumentasi : wawancara dengan bapak mukhlis dan ibu muhimatus sya'adiyah selaku ketua dan pengurus BUMDes pada hari selasa 27 juli 2021*



*Dokumentasi* : wawancara dengan ibu sumami selaku karyawan Abi suwar-suwir pada hari minggu 25 Juli 2021



*Dokumentasi* : wawancara dengan bapak aldy irawan selaku karyawan abi suwar-suwir bagian produksi pada hari minggu 25 Juli 2021.



*Dokumentasi* : wawancara dengan ibu bayyinah selaku karyawan Abi suwar-suwir pada hari senin 25 Juli 2021



*Dokumentasi : wawancara dengan ibu manisah selaku karyawan abi suwar-suwir pada hari minggu 25 Juli 2021.*



*Dokumentasi : foto bersama dengan pemilik dan seluruh karyawan Abi suwar-suwir .*

KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

## BIODATA PENULIS



Nama : Rika Nurhidayati  
Tempat, Tanggal Lahir : Banyuwangi, 16 Januari 2000  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat : Dusun Krajan, RT/RW 002/001 Desa Tapanrejo  
Kecamatan Muncar Kabupaten Banyuwangi  
Agama : Islam  
No. Hp : 085859026843  
Alamat Email : [rikahidayati772@gmail.com](mailto:rikahidayati772@gmail.com)

## RIWAYAT PENDIDIKAN

MI/ SD : SDN 1 Blambangan (2005 –2011)  
SMP/MTs : MTsN 3 Banyuwangi (2011 –2014)  
SMA/SMK : MAN 3 Banyuwangi (2014 –2017)  
Perguruan Tinggi : UIN KH Achmad Siddiq Jember (2017 –2022)