

**PROFIL DAN KINERJA USAHA MINDRING DI SEKTOR INFORMAL
(Studi Terhadap Perantau Kuningan di Pandean VII Sidoluhur Godean Sleman
Yogyakarta)**



SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
Untuk Memenuhi Sebagian Syarat-syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Strata I**

Oleh:

Ipah Susepah

NIM. 14230005

Pembimbing:

Dr. Aziz Muslim, M. Pd.

NIP. 197005281994031002

**PROGRAM STUDI PENGEMBANGAN MASYARAKAT ISLAM
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA**

2018



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
Jl. MarsdaAdisuciptoTelp. (0274) 515856
Yogyakarta 55281

PENGESAHAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Nomor: B-2442/Un.02/DD/PP.05.3/11/2018

Tugas Akhir dengan judul : **PROFIL DAN KINERJA USAHA
MINDRING DI SEKTOR INFORMAL
(Studi Terhadap Perantau Kuningan Di
Pandean VII Sidoluhur Godean Sleman
Yogyakarta)**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : IPAH SUSEPAH
Nomor Induk Mahasiswa : 14230005
Telah diujikan pada : Jumat, 02 November 2018
Nilai ujian Tugas Akhir : A-

Dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

TIM UJIAN TUGAS AKHIR

Ketua Sidang

Dr. Aziz Muslim, M.Pd.
NIP. 19700528 199403 1 002

Penguji I

Penguji II

Dr. Hj. Sriharini, S.Ag., M.Si.
NIP.19710526 199703 2 001

Dra. Siti Syamsiyatun, M.A., Ph.D.
NIP.19640323 199503 2 002

Yogyakarta, 02 November 2018
UIN Sunan Kalijaga
Fakultas Dakwah Dan Komunikasi
DEKAN



Dr. Nurjannah, M.Si.
NIP.19600310 198703 2 001



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 515856 Yogyakarta 55281

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Kepada:
Yth. Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum wr.wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk, dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudari:

Nama : Ipah Susepah
NIM : 14230005
Prodi : Pengembangan Masyarakat Islam (PMI)
Judul Skripsi : Profil dan Kinerja Usaha Mindring di Sektor Informal (Studi Terhadap Perantau Kuningan di Pandean VII Sidoluhur Godean Sleman Yogyakarta)

sudah dapat diajukan kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi Program Studi Pengembangan Masyarakat Islam (PMI) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam bidang Pengembangan Masyarakat Islam.

Dengan ini kami mengharapkan agar skripsi tersebut di atas dapat segera dimunaqosyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Yogyakarta, 7 Oktober 2018

Mengetahui,
Pembimbing,

Dr. Aziz Muslim, M. Pd
NIP: 19700528 199403 1 002

Ketua Prodi PMI,



Dr. Pajar Hatma Indra Jaya, M. Si
NIP: 19810428 200312 1 003

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ipah Susepah
NIM : 14230005
Jurusan : Pengembangan Masyarakat Islam
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

menyatakan dengan sesungguhnya , bahwa skripsi saya yang berjudul “Profil dan Kinerja Usaha Mindring di Sektor Informal (Studi Terhadap Perantau Kuningan di Pandean VII Sidoluhur Godean Sleman Yogyakarta)” hasil karya pribadi yang tidak mengandung plagiarisme dan tidak berisi materi yang dipublikasikan atau ditulis orang lain, kecuali bagian-bagian tertentu yang penyusun ambil sebagai acuan dengan tata cara yang dibenarkan secara ilmiah. Apabila terbukti pernyataan ini tidak benar, maka penyusun siap mempertanggung jawabkannya sesuai hukum yang berlaku.

Yogyakarta, 16 Oktober 2018



Ipah Susepah

14230005

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah puji syukur kehadiranMu Ya Rabb atas segala apa yang telah Engkau berikan.

Karya ini penulis persembahkan kepada:

Bapak dan Emihku yang selalu mendoakan, yang selalu memotivasi, memberikan semangat dan menanyakan kepada penulis kapan selesai.

Terimakasih untuk semuanya Bapak dan Emihku.

Bapak dan Emih semoga kalian selalu dalam perlindungan Tuhan.

Kakak penulis yaitu Riyan Kuryanah Amd. Keb dan Adiku Farel Muhlis selalu menyemangati penulis agar tetap berjuang dan jangan menyerah.

Agus Triyono yang selalu menemani dan memberikan semangat ketika penulis mengeluh. Terimakasih atas waktu, tenaga dan materi yang telah diberikan.

Sahabatku temanku yang selalu memotivasi dan memberikan dukungan kepada penulis terimakasih semuanya.

MOTTO

Saat kamu berhasil, kamu mendapatkan sesuatu. Saat kamu gagal, kamu belajar tentang sesuatu. Kamu butuh keduanya.

(Dr. Bilal Philips)

Sesekali jadilah film kartun: dijepit, digilas, bangkit lagi.

(Dahlan Iskan)

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat, karunia, hidayah, kekuatan, dan kesehatan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Tak lupa sholawat serta salam penulis panjatkan kepada Nabi Agung Muhammad SAW, yang penulis harapkan syafaatnya di Yaumul Akhir.

Alhamdulillah skripsi yang berjudul **PROFIL DAN KINERJA USAHA MINDRING DI SEKTOR INFORMAL (Studi Terhadap Perantau Kuningan di Pandean VII Sidoluhur Godean Sleman Yogyakarta)** ini berjalan dengan baik dan lancar.

Skripsi ini disusun guna memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana S-1 Program studi Pengembangan Masyarakat Islam, Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta. Selanjutnya penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak dapat terselesaikan dengan baik tanpa bantuan dari berbagai pihak. Maka dari itu penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Prof. Drs. KH. Yudian Wahyudi, M.A, Ph.D, selaku rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Dr. Nurjannah, M.Si, selaku Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi.
3. Dr. Pajar Hatma Indra Jaya, M.Si, selaku Ketua Program Studi Pengembangan Masyarakat Islam.
4. Dr. Aziz Muslim, M.Pd, selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah menjadi sosok penting dalam penulisan skripsi ini. Sebagai Bapak yang selalu memberikan masukan dan arahan kepada penulis.
5. Seluruh dosen Fakultas Dakwah dan Komunikasi, terutama dosen Prodi Pengembangan Masyarakat Islam dan seluruh staff Tata Usaha, baik yang berada di Prodi PMI, maupun yang berada di Fakultas Dakwah dan Komunikasi.

6. Bapak Oyo Hidayat, Bapak Sana, Bapak Edi Tarmedy, dan Bapak Karnan yang telah berkenan membantu dan memberikan informasi terkait penelitian penulis.
7. Kedua orang tuaku tercinta, Bapak Sana dan Ibu Idah Saridah yang selalu memberikan doa serta dukungan kepada peneliti.
8. Kak Riyan dan Adiku Farel yang telah memberikan semangat dan dukungan kepada peneliti.
9. Suamiku tercinta dan terkasih Agus Triyono yang telah membantu memberikan semangat, materi, bantuan, dukungan dan doanya kepada peneliti dari awal hingga akhir sehingga penulis dapat menyelesaikan tulisan ini.
10. Mertuaku dan Adik ipar yang telah mendoakan dan memberikan semangat kepada penulis.
11. Kelompok PPM PKH 2, yaitu Siti, Rizki, Dulfikar, Ardy, Novi, Anom, Miftah, Bowo dan Jayyidan di Dusun Blawong 1-2 dan di Dusun Turi.
12. Teman-teman satu bimbingan skripsi, yaitu Nur Hidayah, Sifat, Arina, Ayu, Rere, Lisa, Azizah dan Adit.
13. Teman-teman Kelompok KKN 93 Buyutan, yaitu Aji, Nova, Gustav, Utari, Hanik, Sufi, Mia dan Ruli.
14. Teman-teman kos melcy, yaitu Mba umi, Ana, Nurul, Nova, Aminah, Nura, dan Tri yang telah menyemangati penulis.
15. Kepada semua yang terlibat dalam setiap proses pengumpulan skripsi yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Yogyakarta, 16 Oktober 2018.

Penulis

Ipah Susepah

14230005

ABSTRAK

Ipah Susepah, Profil dan Kinerja Usaha Mindring di Sektor Informal: Studi Terhadap Perantau Kuningan di Pandean VII Sidoluhur Godean Sleman Yogyakarta, *Skripsi*, Yogyakarta: Prodi Pengembangan Masyarakat Islam Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Salah satu sektor informal yang dapat memperbaiki tatanan ekonomi kerakyatan yang berada di bawah tekanan yaitu dengan berwirausaha. Berwirausaha mampu menggerakkan perbaikan dan perubahan dalam meningkatkan kualitas hidup salah satunya yaitu berwirausaha mindring.

Tujuan penelitian ini yaitu untuk menjelaskan profil dan kinerja usaha mindring di sektor informal terhadap perantau Kuningan di Pandean VII Sidoluhur Godean. Metode penelitian ini menggunakan teknik deskriptif kualitatif. Teknik penarikan informan menggunakan teknik *purposive* yang berdasarkan kriteria. Selain itu, teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Data dapat dilihat validitas datanya dengan menggunakan teknik triangulasi sumber, metode dan teori, serta dianalisis melalui proses reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa profil usaha mindring dapat dilihat dari ide awal berdirinya usaha, jenis usaha, sistem permodalan, sistem pemasaran dan sistem keuntungan. Ide awal berdirinya usaha mindring ini berasal dari relasi bisnis keluarga dan teman. Usaha mindring ini merupakan jenis usaha yang menjual alat-alat rumah tangga seperti pecah belah, elektronik, kebutuhan sandang maupun kebutuhan lainnya dengan sistem pembayaran mengangsur atau kredit. Kredit yang dilakukan yaitu dengan sistem kredit penjualan memakai pasaran jawa seperti pahing, pon, wage, kliwon dan legi. Memulai usaha mindring ini membutuhkan modal awal yang tidak terlalu besar karena modal awal itu akan berkembang dan berjalan seiring dengan banyaknya pelanggan dan permintaan barang dari konsumen. Pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha mindring ini yaitu mereka berkeliling ke kampung-kampung dengan membawa barang yang mau dijual ke konsumen. Dan keuntungan yang didapat dari satu produk barang tersebut sebesar 50 persen. Sedangkan kinerja usaha mindring dapat dilihat dari kualitas, kuantitas, waktu, efektifitas biaya, pengawasan dan dampak interpersonal. Usaha mindring ini dapat dilihat dari proses yang sangat panjang mulai dari awal berdirinya usaha sampai sekarang masih berjalan. Dari proses panjang tersebut ada hasil yang telah mereka capai, hasil itu berupa uang, tanah, sawah, kebun, rumah dan investasi lainnya.

Kata Kunci: Profil, Kinerja, usaha mindring di sektor informal.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xii
 BAB 1: PENDAHULUAN	
A. Penegasan Judul	1
B. Latar Belakang Masalah.....	4
C. Rumusan Masalah	9
D. Tujuan Penelitian	9
E. Manfaat Penelitian	9
F. Kajian Pustaka.....	10
G. Landasan Teori.....	14
H. Metode Penelitian.....	32
I. Sistematika Pembahasan	41
 BAB II: GAMBARAN UMUM PENGUSAHA MINDRING DI PADUKUHAN PANDEAN VII SIDOLUHUR GODEAN SLEMAN YOGYAKARTA	
A. Profil Usaha Mindring	42
B. Sejarah Usaha Mindring.....	45
C. Perkembangan Usaha Mindring.....	48
D. Jumlah Usaha Mindring	51
E. Kondisi Ekonomi Usaha Mindring	53

F. Kondisi Sosial dan Budaya Usaha Mindring	55
G. Keuntungan Usaha Mindring	58
H. Kerugian Usaha Mindring.....	60

BAB III: PROFIL DAN KINERJA USAHA MINDRING DI PANDEAN VII SIDOLUHUR GODEAN SLEMAN

A. Profil Usaha Mindring di Pandean VII Godean Sidoluhur Sleman	
1. Ide Awal Berdirinya Usaha.....	63
2. Jenis Usaha.....	66
3. Sistem Permodalan.....	69
4. Sistem Pemasaran.....	73
5. Sistem Keuntungan	79
B. Kinerja Usaha Mindring di Pandean VII Sidoluhur Godean Sleman	
1. Kualitas	80
2. Kuantitas	86
3. Waktu	87
4. Efektivitas Biaya	90
5. Pengawasan.....	93
6. Dampak Interpersonal	95
C. Pembahasan Hasil Penelitian	100

BAB IV: PENUTUP

A. Kesimpulan	111
B. Saran.....	114

DAFTAR PUSTAKA	116
LAMPIRAN-LAMPIRAN	118

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Perbedaan Sektor Informal dan Formal	17
Tabel 2 Data dan Sumber Data Penelitian	34
Tabel 3 Jumlah Pengusaha Mindring.....	53

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Jenis-jenis barang yang dijual oleh pengusaha mindring.....	44
Gambar 2 kegiatan arisan paguyuban pengusaha mindring.....	56

BAB 1

PENDAHULUAN

A. PENEGASAN JUDUL

Judul Skripsi ini adalah *Profil dan Kinerja Usaha Mindring di Sektor Informal (Studi Terhadap Perantau Kuningan di Pandean VII Sidoluhur Godean Sleman Yogyakarta)*. Supaya tidak terjadi kesalahan dan kekeliruan dalam penafsiran, maka perlu penjabaran beberapa istilah dalam skripsi ini. Adapun istilah yang penulis jelaskan adalah sebagai berikut:

1. Profil dan Kinerja

Peneliti akan menggunakan penjabaran setiap kata per kata. Setelah menjabarkan makna dari kata per kata, penulis akan menyimpulkan sehingga dapat memberikan batasan-batasan penelitian yang dimaksud.

Profil adalah pandangan atau gambaran sesuatu hal¹. Profil usaha adalah gambaran umum tentang sebuah usaha mengenai bagian awal berdirinya usaha, jenis usaha, struktur organisasi, sistem permodalan, sistem pemasaran, sistem keuntungan dan alamat sebuah usaha². Berdasarkan pengertian tersebut, maka yang dimaksud dengan profil usaha di sini adalah pandangan atau gambaran umum mengenai bagaimana ide awal berdirinya usaha mindring, jenis usaha

¹Ebta Setiawan, “Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online”, <https://kbbi.web.id/profil>. diakses pada tanggal 7 November.

²Irhandi Turnip, dkk., *Profil Usaha Agroindustri Susu Kedelai Resoya di Kecamatan Malalayang*, (Mei: 2015), hlm. 14.

yang seperti apa yang dijalankan, bagaimana sistem kerjanya mulai dari modal, pemasaran sampai pada keuntungan yang di dapat.

Kinerja adalah terjemahan dari *performance*, yang artinya adalah performansi³. Kinerja menurut *Kamus Baru Kontemporer* adalah kemampuan kerja atau hasil yang telah diraih⁴. Kinerja merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk melaksanakan, menyelesaikan tugas dan tanggung jawab sesuai dengan harapan dan tujuan yang telah ditetapkan⁵. Kinerja mengandung makna yaitu hasil yang dicapai oleh seseorang menurut ukuran yang berlaku untuk pekerjaan yang bersangkutan⁶. Berdasarkan pengertian di atas penulis akan meneliti kinerja yang dicapai oleh usaha mindring.

2. Usaha Mindring

Usaha menurut *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (KBBI) adalah kegiatan dengan mengarahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud⁷. Usaha yang dimaksud peneliti adalah kegiatan atau upaya yang dilakukan oleh seseorang guna untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari.

³Hamzah B Uno dan Nina Lamatenggo, *Teori Kinerja dan Pengukurannya*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012), hlm. 62.

⁴Kartoredjo, *Kamus Baru Kontemporer*, (Bandung: PT Remaja rosdakarya, 2014), hlm. 185.

⁵Supardi, *Kinerja Guru*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 45.

⁶Hamzah B Uno dan Nina Lamatenggo, *Teori Kinerja dan Pengukurannya*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012), hlm. 61-62.

⁷Depdikbud, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), hlm. 997.

Mindring menurut KBBI adalah menjual barang dengan pembayaran mengangsur⁸. Mindring merupakan usaha yang dilakukan oleh seseorang yang menjual barang-barang seperti perabotan rumah tangga dengan sistem pembayaran mengangsur sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Jadi usaha mindring adalah kegiatan dengan menjual barang dengan sistem pembayaran mengangsur.

3. Sektor Informal

Sektor informal menurut KBBI adalah lingkungan usaha tidak resmi dengan lapangan pekerjaan yang diciptakan dan diusahakan sendiri oleh pencari kerja seperti wiraswasta⁹. Jadi sektor informal ini adalah usaha yang tidak resmi dan tidak dikenakan pajak oleh pemerintah seperti halnya usaha mindring, usaha warung makan, pedagang kaki lima, dan lain-lain. Sektor informal juga tidak membutuhkan pendidikan tinggi dan keterampilan khusus, jadi dapat dilakukan oleh siapa saja.

Jadi yang dimaksud dengan judul “*Profil dan Kinerja Usaha Mindring di Sektor Informal (Studi Terhadap Perantau Kuningan di Pandean VII Sidoluhur Godean Sleman Yogyakarta)* ” adalah gambaran umum mengenai sebuah usaha dan hasil yang dicapai dari usaha mindring yang dijalankan oleh perantau Kuningan yang bergerak di bidang sektor informal yang berguna untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari.

⁸*Ibid.*, hlm. 584.

⁹*Ibid.*, hlm. 797.

B. LATAR BELAKANG MASALAH

Keberadaan dan kelangsungan sektor informal dalam perekonomian di Indonesia bukanlah gejala yang negatif, namun sebagai realitas perekonomian kerakyatan yang sangat berperan penting dalam pengembangan masyarakat dan pembangunan nasional. Ketika program pembangunan yang dicetuskan kurang mampu dalam menyediakan lapangan pekerjaan, sektor informal dengan segala keterbatasannya mampu berperan sebagai penampung dan peluang kerja bagi para pencari kerja. Luapan angkatan kerja di pedesaan tinggi ditambah lagi pertumbuhan penduduk di desa-desa yang tinggi pula sementara itu kesempatan kerja sangat terbatas telah mendorong proses migrasi besar-besaran dari desa ke kota untuk mencari kehidupan yang lebih baik¹⁰.

Tidak hanya sampai di situ saja, Indonesia juga merupakan salah satu negara dengan tingkat urbanisasi tertinggi di Asia Tenggara, dengan 32 persen orang yang miskin tinggal di wilayah pedesaan ataupun perkotaan. Sebagian besar penduduk miskin yang ada di wilayah pedesaan ataupun perkotaan bekerja di sektor informal yang pertumbuhannya melebihi sektor formal. Sektor informal menjadi pilihan masyarakat pedesaan maupun perkotaan yang kurang berpendidikan dan tidak mempunyai *skill* atau keterampilan yang tidak terserap di bagian sektor formal, dan kurang mampu dalam memenuhi kebutuhannya. Karena itu mereka kesulitan dalam mencari kesempatan kerja dan menghasilkan

¹⁰Patrick C Wauran, Strategi Pemberdayaan Sektor Informal Perkotaan Di Kota Manado, *Jurnal Pembangunan Ekonomi dan Keuangan Daerah*, Vol 7:3 (Oktober, 2012), hlm. 1.

pendapatan bagi dirinya sendiri. Sektor informal menjadi solusi untuk menghadapi masalah kerja yang tidak terserap dan terlempar dari sektor formal¹¹.

Menurut Subarsono yang dikutip Sugeng Haryanto, sektor informal adalah unit usaha yang berskala kecil yang dapat menghasilkan atau mendistribusikan barang maupun jasa dengan tujuan untuk menciptakan lapangan pekerjaan bagi dirinya sendiri. Sektor informal ini biasa disebut dengan aktivitas informal dengan jam kerja sesuai dengan yang diciptakan dirinya sendiri. Aktivitas sektor informal ditandai dengan a) sektor ini mudah untuk dimasuki oleh siapa saja; b) bersumber pada sumber daya lokal; c) usaha milik sendiri; d) beroperasi dalam skala kecil; e) banyak menghasilkan karya; f) keterampilan diperoleh dari luar sekolah; g) tidak tersentuh oleh pemerintah; h) pasarnya bersifat kompetitif; i) teknologi secara sederhana; j) biasanya milik keluarga; k) unit usahanya tidak terorganisir; l) tidak ada akses keuangan dan m) tidak mempunyai ijin dari pemerintah¹².

Menurut Binaswadaya yang dikutip oleh Sugeng Haryanto mengatakan bahwa pandangan pelaku ekonomi dapat dibedakan menjadi dua yaitu pandangan usaha sektor formal dan pandangan usaha sektor informal. Sektor formal diartikan sebagai usaha baik yang kecil, menengah maupun yang besar yang memiliki badan hukum dan menjadi bagian dalam sektor formal. Sedangkan dari sektor informal

¹¹Eko Handoyo, Kontribusi Modal Sosial Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima Pascarelokasi, *Jurnal Komunitas*, Vol. 5: 2 (September, 2013), hlm. 253.

¹²Sugeng Haryanto, Peran Aktif Wanita Dalam Peningkatan Pendapatan Rumah Tangga miskin: Studi Kasus Pada Wanita Pemecah Batu di Pucanganak Kecamatan Tugu Trenggalek, *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, Vol. 9:2 (Desember, 2008). hlm. 220.

adalah sektor penggerak ekonomi yang ditandai dengan ketiadaan badan hukum serta ruang gerak yang legal¹³.

Menurut Wahyudi yang dikutip oleh Sugeng Haryanto mengatakan bahwa seseorang bisa masuk ke dalam sektor informal karena ada faktor yang menyebabkan mereka terjun ke dunia informal yaitu proses memperoleh sektor formal itu memerlukan biaya transaksi yang begitu besar bagi sebagian masyarakat yang kurang mampu. Akhirnya mereka masuk ke dalam sektor informal karena alasan ekonomi. Sampai saat ini sektor informal berkembang pesat, sebagai akibat dari keterpurukan sektor formal. Sehingga sektor informal telah mampu menjadi katup pengaman bagi angkatan kerja yang setiap tahunnya mengalami peningkatan¹⁴.

Keberadaan sektor informal menjadi sangat penting karena sektor informal sebagai penyedia lapangan pekerjaan, dan mampu bertahan di perkotaan tanpa bantuan dari pemerintah. Peran sektor informal sebagai basis ekonomi kerakyatan di beberapa kawasan kota maupun desa memegang fungsi strategis sebagai penyangga untuk menyelamatkan sebagian penduduk yang hidup di bawah tekanan.

Kenaikan harga barang dan jasa membuat penganggur dan masyarakat yang miskin sulit melakukan penyesuaian diri, apalagi bertahan hidup tanpa penghasilan yang pasti. Solusinya adalah mereka masuk ke dalam sektor informal agar dapat

¹³*Ibid.*, hlm. 220.

¹⁴*Ibid.*, hlm.220.

bertahan dan bisa memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari¹⁵. Berwirausaha tidak hanya sekedar menjadi alat untuk melakukan perbaikan dan perubahan dalam meningkatkan kualitas hidup, tetapi juga terbukti bahwa berwirausaha dapat berperan signifikan dalam meningkatkan kualitas bangsa. Salah satunya yaitu dengan berwirausaha mindring, usaha ini tidak terlalu membutuhkan ilmu pengetahuan yang tinggi namun dibutuhkan niat bersungguh sungguh dalam melakukannya.

Di Yogyakarta banyak perantau yang berasal dari luar kota. Mereka tinggal di Yogyakarta dengan berbagai kepentingan seperti kuliah, bekerja, usaha dan sebagainya. Termasuk juga perantau yang bekerja sebagai wirausaha. Seperti halnya perantau dari Kuningan, ada beberapa dari mereka yang menjadi pengusaha mindring. Mindring adalah berjualan alat-alat rumah tangga atau peralatan dapur yang dilakukan secara berkeliling dengan sistem pembayaran kredit atau mengangsur sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli.

Pengusaha mindring yang ada di Yogyakarta adalah perantau dari luar. Mereka kebanyakan berasal dari Jawa Barat. Khususnya para perantau Kuningan yang menjadi pengusaha mindring di Yogyakarta. Mereka menyebar dalam kegiatan usahanya, ada yang di Bantul, Gunung Kidul, Sleman, Kulon Progo, dan wilayah Kota Yogyakarta. Mereka menjadi mindring untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Beberapa alasan mereka menjadi berwirausaha mindring, yaitu

¹⁵Eko Handoyo, *Kontribusi Modal Sosial Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima Pascarelokasi*, *Jurnal Komunitas*, Vol. 5: 2 (September, 2013), hlm. 253.

ajakan keluarganya, tetangga dan lingkungan sekitar. Mereka berwirausaha mindring karena ingin mengubah nasib mereka menjadi lebih baik. Ketika memutuskan bekerja merantau di Yogyakarta mereka harus mempersiapkan mental. Mereka tinggal di Yogyakarta dengan menyewa rumah jauh dari keluarga. Bukan hal yang mudah ketika tinggal dengan lingkungan baru, budaya baru, bahasa pun bisa dikatakan baru bagi mereka, maka perlu persiapan secara matang.

Menjadi wirausaha mindring dimulai dari nol, banyak tahapan tahapan dan proses yang harus dilalui ketika ingin mengawali usaha mindring tersebut. Usaha mindring tidaklah mudah dilakukan, karena berwirausaha ini harus mempunyai tekad yang kuat untuk memulainya, modal uang, modal fisik, modal manusia maupun modal sosial sangat dibutuhkan dalam usaha mindring. Banyak tahapan-tahapan yang harus dimiliki seorang pengusaha mindring seperti ide awal itu muncul apakah dari dirinya sendiri atau dari lingkungan sekitar. Usaha mindring ini termasuk ke dalam jenis usaha kredit mingguan atau pasaran. Modal awal memulai usaha ini tidak terlalu besar. Mereka memasarkan barang dagangannya dengan berkeliling ke kampung-kampung. Kinerja yang dilakukan oleh usaha mindring yaitu untuk mengukur sejauh mana atau proses suatu pekerjaan mendekati tujuan yang diharapkan. Di sini penulis tertarik untuk meneliti usaha mindring dengan fokus kajian profil dan kinerja usaha mindring di sektor informal.

C. RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana profil usaha mindring di sektor informal yang dilakukan oleh perantau Kuningan di Pandean VII Sidoluhur Godean Sleman Yogyakarta?
2. Bagaimana kinerja usaha mindring di sektor informal yang dilakukan oleh perantau Kuningan di Pandean VII Sidoluhur Godean Sleman Yogyakarta?

D. TUJUAN PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan untuk menjawab permasalahan yang telah dirumuskan di dalam rumusan masalah, secara detail tujuan penelitian ini adalah:

- a. Mendeskripsikan bagaimana profil usaha mindring di sektor informal oleh perantau Kuningan di Pandean VII Sidoluhur Godean Sleman Yogyakarta.
- b. Mendeskripsikan bagaimana kinerja usaha mindring oleh perantau Kuningan di Pandean VII Sidoluhur Godean Sleman Yogyakarta.

E. MANFAAT PENELITIAN

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis sebagai berikut:

- a. Kegunaan secara teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan wacana yang lebih kaya lagi mengenai profil dan kinerja usaha mindring di sektor informal, dan dapat memberikan informasi kepada seluruh masyarakat umum baik dari kalangan bawah maupun kalangan atas mengenai sebuah

kegiatan usaha yang dijalankan oleh individu. Profil dan kinerja merupakan salah satu pondasi yang sangat penting di dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha.

b. Kegunaan secara praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi usaha mindring yang ada di Padukuhan Pandean VII Sidoluhur Godean Sleman maupun mindring lainnya yang ada di Yogyakarta khususnya terhadap perantau Kuningan.

F. KAJIAN PUSTAKA

Untuk mengetahui keaslian yang akan dihasilkan penelitian ini, maka perlu disajikan beberapa hasil kajian atau penelitian terlebih dahulu yang fokus penelitiannya berkaitan dengan penelitian ini. Di antaranya adalah:

Pertama, Evi Mahfidatul Ilmi yang meneliti tentang “*Profil Home Industri Kerajinan Sangkar Burung di Desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember*” dengan fokus kajian adalah untuk mengetahui bagaimana Profil home industri kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono Jember khususnya dalam meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan ekonomi pengrajin sangkar burung. Penelitian ini menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumen. Pendekatan penelitian yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini adalah profil home industri kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember merupakan salah satu usaha yang bergerak dalam bidang kerajinan. Usaha

ini didirikan secara turun temurun dan merupakan usaha keluarga. Produk dari kerajinan ini sangat bervariasi dan berkualitas, karena memiliki motif dan ciri khas dari pengrajin-pengrajin lain. Di dalam proses pembuatan peran keluarga sangat lah penting, karena tenaga kerja pengrajin ini dari keluarga sendiri. Proses pemasaran pun di dalam Kabupaten Jember dan luar Jember seperti NTT, Surabaya, Malang, Madura serta daerah lain pulau Jawa. Profil home industri kerajinan sangkar burung mampu meningkatkan pendapatan dari hasil produksi sangkar burung sehingga dapat memenuhi kebutuhan keluarga¹⁶.

Kedua, Artikel ini ditulis oleh Anike Nurmalita Riski Putri Suryono, Mahendra Wijaya, dan Argyo Demartoto yang meneliti tentang “*Perilaku Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling (Mindring: Studi Kasus Pada Ibu RumahTangga Pemakai Kredit Barang Keliling Mindring) Di Dukuh Pundung Tegal Sari Desa Manjung Kecamatan Sawit Kabupaten Boyolali*”. Dengan fokus penelitian yaitu bagaimana perilaku ibu rumah tangga dalam melakukan kredit dan pelunasannya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini diawali dengan penyusunan proposal dan perijinan, pengumpulan data, analisis data dan penulisan laporan. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data yaitu dengan observasi dan wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ibu rumah tangga di Dukuh Pundung Tegal Sari melakukan kegiatan kredit barang keliling karena adanya kebutuhan akan

¹⁶Evi Mahfidatul Ilmi, “*Profil Home Industri Kerajinan Sangkar Burung di Desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember*”, skripsi diterbitkan, (Jember: Universitas Jember, 2015).

barang-barang. Kebutuhan tersebut adalah milik kolektif dan pribadi individu. Kebutuhan pribadi individu akan sandang (pakaian). Dengan adanya berbagai kebutuhan tersebut muncullah *mindring*. Yang menawarkan barang dengan berbagai kemudahan. Tukang *mindring* dalam menjajakan jasanya, ia menggunakan sistem jemput bola. Dimana tukang *mindring* mendatangi nasabah dan menawarkan jasanya. Dalam menawarkan jasa tukang *mindring* juga menjelaskan tata cara perdagangannya. Dimana nasabah diperbolehkan mengambil atau mengkredit barang tanpa memberikan uang muka. Sistem pembayaran cicilan tanpa batas minimal dan jangka waktu. Tukang *mindring* menjalankan bisnisnya, sangat memberikan keluwesan dan kemudahan untuk para nasabahnya. Dimana keluwesan dan kemudahan-kemudahan itu digunakan tukang *mindring* untuk menarik dan menggaet nasabah agar tak lari darinya. Yang tersamarkan dalam topeng sebagai penolong. Tukang *mindring* memberi berbagai kemudahan kepada ibu rumah tangga, yang digunakan untuk mencitrakan bahwa ia adalah sosok malaikat penolong. Ia memberikan hutang berbagai barang yang dibutuhkan oleh ibu rumah tangga. Proses pembayaran yang luwes dengan membiarkan ibu rumah tangga memberikan angsuran semampunya. Serta diperbolehkan sesekali untuk tidak melakukan pembayaran¹⁷.

¹⁷Anike Nurmalita Riski Putri Suryono, dkk., "Perilaku Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling (*Mindring*: Studi Kasus Pada Ibu RumahTangga Pemakai Kredit Barang Keliling *Mindring*) Di Dukuh Pundung Tegal Sari Desa Manjung Kecamatan Sawit Kabupaten Boyolali", Jurnal Analisa Sosiologi, Vol. 4:2 (Oktober, 2015).

Ketiga, artikel ini ditulis oleh Didin Saripudin dan Ahmad Ali Seman yang meneliti tentang “*Tradisi Merantau Tukang Kiridit Dari Tasikmalaya*”. Hasil dari penelitian ini adalah masyarakat Tasikmalaya terkenal sebagai pedagang, pengusaha, perantau dan pengrajin yang ulet. Diantaranya bentuk perdagangan yang bersamaan dengan merantau dan mempunyai riwayat cukup lama serta sudah melekat pada orang Tasikmalaya adalah *tukang kiridit*. Merantau sebagai *tukang kiridit* bagi orang Tasikmalaya merupakan tradisi yang bersifat turun temurun. Refleksi dari tradisi yang bersifat turun-temurun ini merupakan gambaran dari sistem sosial budaya masyarakat Tasikmalaya pada umumnya. Sehubungan dengan gejala merantau *tukang kiridit* dari Tasikmalaya, maka dengan memilih sebagai *tukang kiridit* dan merantau, para tukang kiridit bukan saja memperoleh pengakuan sosial, tetapi hidupnya bermakna bagi dirinya, keluarga, dan masyarakat. Dari sinilah bekerja sebagai tukang kiridit dan merantau merupakan tuntutan demi hidup, serta sekaligus sebagai identitas diri mereka yang terpatriti melalui proses historis-kultural¹⁸.

¹⁸Didin Saripudin dan Ahmad Ali Seman, “*Tradisi Merantau Tukang Kiridit Dari Tasikmalaya*”, Makalah disajikan dalam Simposium Kebudayaan Indonesia-Malaysia (SKIM), (Mei. 2007).

G. LANDASAN TEORI

Landasan teori sangat penting digunakan dalam penelitian, gunanya untuk menjawab pertanyaan yang ada di rumusan masalah, maka dengan ini penulis mengemukakan beberapa teori dari rumusan masalah :

1. Profil Usaha Mindring di Sektor Informal

a. Sektor Informal

Menurut Hidayat yang dikutip oleh Sri Mulyani Wahono mengatakan bahwa sektor informal adalah¹⁹:

- 1) Sektor yang tidak menerima bantuan dari pemerintah.
- 2) Sektor yang belum dapat menggunakan akses pemerintah meskipun pemerintah telah menjanjikan.
- 3) Sektor yang telah menerima bantuan tetapi bantuan itu belum sanggup membuat sektor berdikari.

Sektor informal dapat diartikan sebagai unit usaha yang berskala kecil yang dapat menghasilkan dan mendistribusikan barang dan jasa dengan tujuan pokok adalah menciptakan kesempatan kerja bagi dirinya sendiri maupun orang lain yang berskala kecil yang di dalam usahanya dihadapkan berbagai kendala seperti faktor modal, fisik, faktor pengetahuan dan faktor keterampilan. Dengan demikian istilah sektor informal biasanya digunakan

¹⁹Sri Mulyani Wahono, “*Profil Pedagang Kaki Lima Pada Masyarakat Nelayan Di Kota Rembang: Studi Pedagang Nasi Bungkus*”, *Journal Fokus Ekonomi*, Vol 2:1 (Juni, 2007), hlm. 57-58.

untuk menunjukkan usaha ekonomi yang berskala kecil. Karena mereka yang terlihat pada sektor ini umumnya miskin, berpendidikan rendah, tidak terampil dan kebanyakan para imigran. Jelas bahwa mereka bukan mencari keuntungan yang besar seperti pengusaha pada umumnya.

Menurut Hidayat yang dikutip oleh Sri Mulyani Wahono mengungkapkan ciri-ciri pokok sektor informal adalah sebagai berikut²⁰:

- 1) Usaha yang tidak terorganisir secara baik karena usaha ini tidak menggunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia
- 2) Tidak memiliki ijin usaha
- 3) Pola kegiatan usaha tidak benar
- 4) Tidak ada campur tangan dari pemerintah
- 5) Satuan usaha yang mudah keluar masuk
- 6) Memakai teknologi yang sederhana
- 7) Perputaran modal masih relatif kecil sehingga skala operasinya juga kecil
- 8) Pendidikan yang diperlukan tidak memerlukan pendidikan formal karena pendidikan yang diperolehnya melalui pengalaman sambil bekerja
- 9) Usaha tersebut termasuk ke dalam usaha mandiri

²⁰*ibid.*, hlm. 58

Perbedaan sektor informal dan formal adalah²¹ :

1) Sektor formal

Jenis usaha di sektor ini adalah jenis usaha resmi sesuai dengan ketentuan yang berlaku terutama dalam pendirian suatu usaha akan lebih mudah karena usaha di sektor formal ini dikelola secara profesional dan skala usahanya menengah keatas. Sektor ini juga tergantung pada perlindungan pemerintah. Hubungan karyawan dengan pemilik usaha bersifat resmi.

2) Sektor informal

Jenis usaha di dalam sektor ini adalah jenis usaha yang bersifat kekeluargaan dan jenis usaha yang berskala kecil. Sifat dari sektor informal adalah lebih mandiri jika dibandingkan dengan sektor formal sehingga tidak terpengaruh oleh serikat kerja dan biasanya berhubungan dengan kerabat atau *family*.

²¹*ibid.*, hlm. 59.

Tabel 1.²²

Perbedaan Sektor Informal dan Formal

Keterangan	Sektor Formal	Sektor informal
1. Modal	Relatif mudah diperoleh	Sukar diperoleh
2. Teknologi	Padat modal	Padat karya
3. Organisasi	Birokrasi	Menyerupai orang berkeluarga
4. Kredit	Dari lembaga keuangan resmi	Dari keluarga
5. Serikat kerja	Sangat berperan	Tidak berperan
6. Bantuan pemerintah	Penting untuk kelangsungan usaha	Tidak ada
7. Sifat	Sangat tergantung pada perlindungan	Berdikari
8. Persediaan barang	Jumlah besar berkualitas baik	Jumlah besar kualitas berubah-ubah
9. Hubungan kerja	Berdasarkan kontrak kerja	Berdasarkan saling percaya

²²*Ibid.*, hlm. 59.

Dari beberapa teori yang dipaparkan oleh penulis mengenai sektor informal, usaha mindring ini termasuk ke dalam usaha yang tidak ada campur tangan dari pemerintah. Jadi usaha mindring ini termasuk usaha mandiri dengan modal milik sendiri atau dari keluarga. Semua orang bisa terjun ke dalam usaha ini karena usaha ini tidak memerlukan pendidikan yang tinggi.

b. Usaha Mindring

Usaha mindring adalah usaha yang termasuk ke dalam usaha perdagangan karena usaha mindring ini merupakan usaha dengan menjual barang-barang seperti peralatan rumah tangga dengan sistem pembayarannya mengangsur, atau bisa dikatakan juga kredit. Usaha ini termasuk ke dalam sektor informal. Usaha tersebut dilaksanakan pada tempat-tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal juga.

c. Profil Usaha

Profil usaha adalah gambaran umum mengenai bagaimana ide awal berdirinya usaha, jenis usaha, alamat usaha, struktur organisasi usaha, sistem permodalan, sistem pemasaran dan sistem keuntungan²³. Profil perusahaan adalah gambaran umum tentang sebuah perusahaan yang menyangkut mengenai sejarah awal berdirinya perusahaan, jenis perusahaan, struktur

²³Irhandi Turnip, dkk., *Profil Usaha Agroindustri Susu Kedelai Resoya di Kecamatan Malalayang*, (Mei: 2015), hlm. 14.

organisasi perusahaan, sistem permodalan, dan alamat perusahaan²⁴. Profil dalam penelitian ini akan membahas mengenai ide awal berdirinya usaha mindring, jenis usaha, sistem permodalan, sistem pemasaran dan sistem keuntungan.

1) Ide Awal Berdirinya Usaha

Mengawali usaha mandiri berarti berhadapan dengan kesempatan dan resiko pada waktu yang bersamaan. Jika mereka bisa memanfaatkan kesempatan, maka mereka akan mendapatkan keuntungan. Sebaliknya, jika mereka gagal dalam memanfaatkan kesempatan mereka akan rugi. Ada beberapa faktor yang perlu dipertimbangan sebelum memulai usaha yaitu perencanaan, pembiayaan modal, pengenalan pasar dan pengelolaan²⁵. Mengawali usaha dimulai dengan ide dasar yang kuat yang bisa diwujudkan dan penuh dengan pertimbangan-pertimbangan. Menurut Longenecker yang dikutip oleh R Heru Kristanto Hc mengungkapkan beberapa sumber ide awal berdirinya sebuah usaha baru. Sumber ide awal tersebut dapat berasal²⁶:

- a) Pengalaman pribadi atau pengalaman kerja terdahulu.

²⁴Evangelista Ch Ray-ray, *Profil Usaha Bubur Jagung Mutiara di Malalayang satu Timur Manado*, Sosial Ekonomi FakultasPertanian Unsrat.

²⁵Mas'ud Machfoedz, *Kewirausahaan Metode Manajemen, dan Implementasi*, (Yogyakarta: BFFE, 2005), hlm. 57.

²⁶R Heru Kristanto HC, *Kewirausahaan Entrepreneurship Pendekatan Manajemen dan Praktik*, (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2009), hlm. 48-50.

Pengalaman kerja merupakan pengalaman yang sangat penting ketika kita ingin memulai usaha baru, karena pengalaman kerja terdahulu sebagai pendorong melakukan kegiatan usaha untuk mencari sebuah penghasilan. Memori pengalaman kerja tidak akan hilang begitu saja, ia akan menjadi sumber untuk memulai sebuah usaha baru.

b) Minat dan pendidikan

Minat yang kuat dalam suatu bidang bisnis merupakan pondasi dalam melakukan kegiatan bisnis. Munculnya pendidikan bisnis seperti kewirausahaan tidak kalah penting di dalam melakukan bisnis. Keduanya saling berhubungan satu sama lain. Dibanyak akademik dan universitas, mata kuliah kewirausahaan semakin banyak diminati mahasiswa dan ada juga yang merupakan mata kuliah yang wajib diikuti.

c) Penemuan tidak disengaja

Wirausaha adakalanya menemukan ide yang tidak mereka sengaja. Misal ketika mereka pergi liburan, jalan-jalan bersama keluarga di situ mungkin mereka menemukan ide baru untuk melakukan usaha.

d) Relasi atau bisnis keluarga

Bisnis adalah menjaga hubungan dan relasi. Relasi adakalanya menawarkan sebuah bisnis kerjasama secara mandiri maupun bersama untuk melakukan sebuah usaha baru. Sama halnya dengan keluarga yang akan menawarkan sebuah bisnis kepada anak dan keluarganya.

e) Ide dengan penuh pertimbangan

Ide dapat muncul karena pencarian yang terus menerus dengan pertimbangan-pertimbangan yang sangat matang.

2) Jenis Usaha

Jenis usaha kredit dalam penjualan sangat beragam dan bervariasi. Baik dari segi pembayarannya, tingkat bunga, dan lain sebagainya tergantung pada kesepakatan antara penjual dan pembeli dalam bertransaksi. Berikut dijelaskan macam-macam kredit²⁷:

a) Kredit langsung

adalah pelanggan mengambil berbagai macam barang untuk persediaan satu bulan, lalu pada akhir bulan pelanggan membayar dengan nota yang diberikan oleh penjual. Tetapi pada praktiknya, pelanggan banyak mengulur-ulur pada waktu pembayaran.

b) Kredit berjangka

adalah produsen memberikan harga tertinggi dengan kemungkinan perubahan pada saat bertransaksi dan pembayarannya. Pelanggan akan membayar angsurannya pada akhir bulan.

c) Kartu kredit

adalah kartu yang digunakan oleh pemilik untuk berbelanja dengan penagihan akan dilakukan pada periode berikutnya pada saat ia harus memenuhi kewajibannya di bank.

²⁷Harimurti Subanar, *Manajemen Usaha Kecil*, (Yogyakarta: BPFE, 1994), hlm. 98-99.

d) Kredit kerjasama

adalah produsen dan pelanggan melakukan transaksi dengan jangka waktu yang lama dan dengan volume barang yang banyak. Pada kredit ini adanya kerjasama antara produsen dan pelanggan mengenai jatuh tempo pembayaran bulanan.

e) Kredit penjualan

adalah kredit dengan adanya kesepakatan harga jual beli, bunga yang harus bayar dimuka, besarnya angsuran harian, mingguan ataupun bulanan.

3) Sistem Permodalan

Suatu usaha akan membutuhkan modal karena semua jenis usaha dimulai dari modal yang dimiliki. Ada dua sumber pendanaan awal yaitu²⁸:

a) Tabungan pribadi

Tabungan pribadi adalah modal yang siap digunakan untuk membiayai aktivitas awal sebuah usaha baru. Tabungan ini selain berupa uang tunai dapat pula berupa barang-barang atau sesuatu yang bernilai seperti tanah, bangunan, kendaraan, dan barang berharga lainnya. Barang-barang tersebut juga bisa menjadi jaminan ketika seseorang meminjam uang di bank.

b) Teman dan saudara

²⁸Mas'ud Machfoedz, *Kewirausahaan Metode Manajemen, dan Implementasi*, (Yogyakarta: BFFE, 2005), hlm. 153-154.

Teman dan saudara atau kerabat dapat menjadi sumber dana modal pada tahap memulai usaha bisnis yang dilakukan oleh wirausaha. Mencari pinjaman keuangan kepada mereka lebih mudah daripada mengajukan pinjaman kepada lembaga keuangan. Dengan cara ini mereka dapat memberikan masukan kepada usaha kita, karena mereka telah meminjamkan uangnya. Oleh karena prosedur formal harus tetap ditempuh misalnya dengan membuat surat perjanjian yang ditetapkan oleh kedua belah pihak.

4) Sistem Pemasaran

Menurut Koratro dan Hodgetss yang dikutip oleh R Heru Kristanto HC menyatakan bahwa filosofi pemasaran ada tiga yaitu filosofi penggerak produksi, filosofi penggerak penjualan dan filosofi penggerak konsumen. Pertama, filosofi penggerak produksi adalah filosofi yang berhubungan dengan produk suatu barang yang dihasilkan aman untuk dikonsumsi dan memiliki tanggung jawab terhadap pelanggan. Kedua, filosofi penggerak penjualan adalah filosofi yang berhubungan dengan tenaga penjualan dan promosi yang meyakinkan konsumen untuk menggunakan produk tersebut. Ketiga, filosofi penggerak konsumen adalah filosofi yang berhubungan dengan pelanggan dengan mengetahui kebutuhan apa yang digunakan oleh konsumen²⁹.

²⁹R Heru Kristanto HC, *Kewirausahaan Entrepreneurship Pendekatan Manajemen dan Praktik*, (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2009), hlm. 102-103.

Menurut Raja Oskar dkk yang dikutip oleh Irhandi Turnip dkk mengatakan bahwa pemasaran adalah proses manajerial yang memuat suatu individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain atau segala kegiatan untuk menyampaikan produk atau jasa dari produsen ke konsumen³⁰.

Menurut W.Y. Stanton yang dikutip oleh Marwan Asri dan John Suprihanto pemasaran adalah seluruh sistem yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan usaha, yang bertujuan untuk merencanakan, menentukan harga, sampai pada proses mempromosikan barang dan jasa kepada pembeli³¹.

Proses pemindahan barang dan jasa dari produsen ke konsumen tidak sesederhana namanya. Jangkauan pemasaran sangatlah luas. Berbagai tahap kegiatan harus dilalui oleh produsen sebelum sampai kepada tangan konsumen. Ruang lingkup pemasaran dapat disederhanakan menjadi empat kegiatan utama, yang biasa disebut dengan 4P di dalam pemasaran yaitu³²:

a) *Product* (produk)

³⁰Irhandi Turnip, dkk., *Profil Usaha Agroindustri Susu Kedelai Resoya di Kecamatan Malalayang*, (Mei: 2015), hlm. 9.

³¹Marwan Asri dan John Suprihanto, *Manajemen Perusahaan Pendekatan Operasional*, (Yogyakarta: BPF, 1986), hlm. 181.

³²*Ibid.*, hlm. 182-183.

Produk adalah mengenai barang atau jasa yang ditawarkan secara tepat kepada konsumen. Produk apa yang ingin dijual kepada konsumen, misalnya peralatan rumah tangga yang dijual keliling oleh pengusaha mindring, makanan dan minuman ringan yang dijual oleh pedagang asongan, dan sebagainya.

b) *Price*(harga)

Harga adalah mengenai penetapan harga jual barang atau jasa yang ditawarkan secara tepat kepada konsumen. Harga dapat diartikan sebagai nilai tukar suatu barang dan jasa dengan satuan uang yang disepakati oleh kedua belah pihak penjual dan pembeli. Di dalam menetapkan harga wirausaha harus menentukan dasar pertimbangan secara tepat sehingga akan menguntungkan pihak wirausaha (dirinya) tetapi juga menarik konsumen (pembeli). Ada faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan matang-matang sebelum seseorang menetapkan harga jual barangnya. Di antaranya adalah harga pokok barang, harga barang sejenis, daya beli masyarakat, jangka waktu perputaran modal, peraturan-peraturan, dan sebagainya.

Wirausaha harus menetapkan perhitungan secara tepat bagi semua biaya-biaya yang dikeluarkan untuk keperluan suatu barang. Kalau barang itu di produksi sendiri, maka semua biaya produksi mulai dari bahan baku, bahan penolong, tenaga kerja, dan sebagainya perlu diperhitungkan. Dan kalau barang itu tidak dibuat sendiri tetapi

dibeli dalam bentuk jadi untuk kemudian dijual lagi, maka perlu dihitung harga per satuan barang, biaya pengiriman, penyimpanan, dan sebagainya.

c) *Place*(tempat)

Tempat adalah mengenai cara pendistribusian barang atau jasa sehingga sampai kepada konsumen. Tempat ini menjelaskan dimana wirausaha menjual barang atau jasanya kepada konsumen.

d) *Promotion*(promosi)

Promosi adalah mengenai pemilihan promosi yang tepat sesuai dengan barang atau jasa yang ditawarkan. Promosi mencakup semua kegiatan yang ditujukan untuk memperkenalkan barang kepada konsumen sekaligus merangsang keinginan untuk membeli. Pada zaman dahulu dilakukan dari mulut ke mulut, tetapi sekarang banyak cara yang dilakukan untuk menjual suatu barang diantaranya³³:

- (1) Memperkenalkan barang dan jasa melalui iklan, media sosial, surat kabar, majalah, televisi dan lain-lain.
- (2) Memperkenalkan barang dan jasa melalui plakat, brosur, poster, papan reklame dan lain-lain.
- (3) Memperkenalkan barang atau jasa melalui para pencari order atau penjual langsung yang disebut salesman.
- (4) Memperkenalkan barang dan jasa dengan cara seperti:

³³*Ibid.*, hlm. 225-226.

- (a) Potongan harga
- (b) Penjualan kredit
- (c) Pameran dagang
- (d) Pemberian contoh barang
- (e) Undian hadiah

5) Sistem Keuntungan

Besar keuntungan yang didapat oleh seorang usaha tergantung pada penerimaan dan pengeluaran yang ada dalam usaha tersebut. Penerimaan tergantung pada harga jual produk yang telah ditetapkan oleh suatu usaha itu sendiri, sedangkan pengeluaran yang terjadi dalam suatu usaha tergantung pada barang-barang apa yang dibeli yang dibutuhkan oleh mereka³⁴. Laba menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah selisih lebih antara harga penjualan dengan harga pembelian. Keuntungan yang diperoleh lebih besar daripada harga penjualannya, keuntungan dapat membungakan uang. Dari modal awal Rp. 50.000,00 diperolehnya Rp.5.000,00 dalam sehari, modal awal Rp.100.000,00 diperolehnya 2% sebulan. Laba dibagi menjadi empat yaitu³⁵:

³⁴Paris Loziner Edison Sirait, “*Profil Usaha Minyak Atsiri Pala UD. Widia Mandiri di Desa Treman*”, skripsi diterbitkan, (Unsrat: fakultas pertanian)

³⁵Ebta Setiawan, “*Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online*”, <https://kbbi.web.id/laba>. diakses pada tanggal 9 November 2017, pukul 10.19 WIB.

- a) Laba bersih adalah jumlah keseluruhan pendapatan dan jumlah keseluruhan biaya dalam jangka waktu tertentu.
- b) Laba kotor adalah hasil penjualan bersih dikurangi biaya produksi.
- c) Laba perang adalah keuntungan yang diperoleh dalam masa perang dalam pemungutan pajak
- d) Laba rugi adalah untung rugi belum tahu rugi belum tahu untung

Besar keuntungan yang didapat oleh seorang usaha tergantung pada penerimaan dan pengeluaran yang ada dalam usaha tersebut. Penerimaan tergantung pada harga jual produk yang telah ditetapkan oleh suatu usaha itu sendiri, sedangkan pengeluaran yang terjadi dalam suatu usaha tergantung pada barang-barang apa yang dibeli yang dibutuhkan oleh mereka.

e) Kinerja Usaha Mindring di Sektor Informal

Pengertian kinerja menurut Lawler dan Porter yang dikutip oleh Edy Sutrisno mengatakan bahwa kinerja adalah kesuksesan dalam melaksanakan tugas. Menurut Prawirosentoso yang dikutip oleh Edy Sutrisno mengatakan bahwa kinerja adalah hasil kerja yang dapat dicapai oleh seseorang individu atau sekelompok orang dalam suatu pekerjaan, sesuai dengan tugas dan tanggung jawab masing-masing dalam rangka untuk mencapai tujuan yang diharapkan secara legal, tidak melanggar hukum, tidak melanggar aturan

sesuai dengan moral maupun etika³⁶. Rumusan menurut Prawirosentoso menjelaskan bahwa kinerja adalah tingkat keberhasilan seseorang atau lembaga di dalam melaksanakan suatu pekerjaannya. Ada empat elemen yang menjelaskan mengenai kinerja yaitu: (1) hasil kerja yang dicapai oleh suatu individu atau kelompok instansi. (2) dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab individu maupun kelompok memiliki hak dan kekuasaan untuk bertindak dalam segala pekerjaannya dengan baik. (3) dalam melaksanakan pekerjaan harus secara legal mengikuti aturan yang telah ditetapkannya. (4) pekerjaan tidak bertentangan dengan moral atau etika³⁷.

Menurut Miner yang dikutip Edy Sutrisno mengatakan bahwa kinerja adalah seseorang diharapkan dapat berfungsi dan berperilaku sesuai dengan tugas yang telah dibebankannya. Setiap harapan bagaimana seseorang harus berperilaku dalam melaksanakan tugas, berarti menunjukkan peran dalam suatu pekerjaan. Menurut Irianto yang dikutip oleh Edy Sutrisno mengatakan bahwa kinerja adalah prestasi yang diraih oleh seseorang dalam melaksanakan suatu pekerjaan. Keberhasilan seseorang tergantung pada kinerja orang tersebut, Karena setiap unit kerja dalam menjalankan usaha harus dinilai kinerjanya³⁸. Kinerja seseorang sangatlah perlu, sebab dengan kinerja akan diketahui seberapa jauh kemampuan seseorang dalam

³⁶ Edy Sutrisno, *Budaya organisasi*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia group, 2010), hlm. 170.

³⁷ Lijan Poltak Sinambela, *Kinerja Pegawai Teori Pengukuran dan Implikasi*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), hlm. 5-6.

³⁸ Edy Sutrisno, *Budaya organisasi*, hlm. 170-171.

menjalankan tugasnya. Untuk mengetahui hal itu diperlukan penentuan Kriteria untuk melihat pencapaian yang telah ditetapkan bersama-sama³⁹.

Menurut Miner yang dikutip oleh Edy Sutrisno mengemukakan secara umum dapat dinyatakan empat aspek dari kinerja, yaitu sebagai berikut⁴⁰ :

- a. Kualitas yang dihasilkan, menerangkan tentang jumlah kesalahan, waktu, dan ketepatan dalam melakukan tugas.
- b. Kuantitas yang dihasilkan, berkenaan berapa jumlah produk atau jasa yang dapat dihasilkan,
- c. Waktu kerja, menerangkan akan berapa jumlah absen, keterlambatan, serta masa kerja yang telah dijalani individu tersebut.
- d. Kerjasama, menerangkan akan bagaimana individu membantu atau menghambat usaha dari teman sekerjanya.

Dengan keempat aspek kinerja diatas dapat dikatakan bahwa individu mempunyai kinerja yang baik bila dia berhasil memenuhi keempat aspek tersebut sesuai dengan target dan tujuan individu tersebut. Setiap orang sebagai pelaku yang melaksanakan pekerjaan atau kegiatan yang sesuai dengan fungsinya harus dinilai kinerjanya. Untuk mengetahui kriteria kinerja individu atau kelompok menurut Bernardin dan Russel yang dikutip oleh

³⁹Lijan Poltak Sinambela, *Kinerja Pegawai Teori Pengukuran dan Implikasi*, hlm. 5.

⁴⁰Edy Sutrisno, *Budaya organisasi*, 172-173.

Edy Sutrisno mengatakan bahwa ada enam kinerja primer yang dapat digunakan untuk mengukur kinerjanya, yaitu⁴¹:

- a. *Quality* (kualitas) adalah (seberapa baik) tingkat sejauh mana proses atau suatu pekerjaan mendekati kesempurnaan atau mendekati tujuan yang diharapkan.
- b. *Quantity* (kuantitas) adalah jumlah yang dihasilkan, misalnya jumlah rupiah, unit, dan siklus kegiatan yang dilakukan.
- c. *Timeliness* (waktu) adalah sejauh mana suatu pekerjaan atau kegiatan diselesaikan pada waktu yang dikehendaki, dengan memperhatikan output serta waktu yang tersedia untuk pekerjaan orang lain.
- d. *Cost effectiveness* (efektivitas biaya) adalah tingkat sejauh mana penggunaan sumber daya (manusia, keuangan, teknologi, material) dimaksimalkan untuk mencapai target yang diharapkan atau pengurangan kerugian dari setiap unit penggunaan sumber daya.
- e. *Need for supervision* (pengawasan) adalah tingkat sejauh mana seorang pekerja dapat melaksanakan suatu fungsi pekerjaan tanpa memerlukan pengawasan orang lain untuk mencegah tindakan yang diinginkan.
- f. *Interpersonal impact* (dampak interpersonal) adalah tingkat sejauh mana seseorang individu memelihara harga diri, nama baik dan kerjasama diantara rekan kerja atau pun orang lain.

⁴¹*Ibid.*, hlm. 179-180.

H. METODE PENELITIAN

Di dalam penelitian sangat penting digunakannya metode penelitian , karena dengan metode penelitian akan memudahkannya di dalam menyusun proposal skripsi. Berikut adalah metode penelitian yang digunakan oleh penulis:

1. Lokasi penelitian

Penelitian ini dilakukan di Dusun Pandean VII Sidoluhur Kecamatan Godean Kabupaten Sleman Yogyakarta. Alasannya adalah usaha mindring banyak tersebar di Yogyakarta, salah satunya di Dusun PandeanVII Sidoluhur Kecamatan Godean Kabupaten Sleman. Usaha mindring ini menjadi usaha yang banyak diminati oleh orang Kuningan, karena usaha ini bergerak di sektor informal yang tidak membutuhkan pendidikan yang tinggi untuk menjalankan usaha mindring ini. Usaha mindring ini pun tidak mengenal usia, siapa pun itu berapa pun umurnya mereka bisa terjun menjadi usaha mindring. Meskipun mereka tidak berpendidikan tetapi mereka mampu bertahan sampai sekarang dengan segala resiko dan peluang yang ada. Sasaran di dalam memasarkan alat-alat rumah tangga ini yaitu mereka pelaku usaha mindring berkeliling ke kampung kampung dengan menawarkan barang yang mereka bawa dengan sistem pembayaran yang mengangsur.

2. Pendekatan Penelitian

Penelitian pada profil dan kinerja usaha mindring oleh perantau Kuningan di Pandean VII Sidoluhur Godean Sleman menggunakan metode pendekatan deskriptif kualitatif. Alasannya adalah *pertama*, metode penelitian deskriptif kualitatif mampu menghasilkan uraian yang mendalam tentang ucapan, tulisan atau perilaku yang dapat diamati dari suatu individu, kelompok, masyarakat maupun organisasi. *Kedua*, dengan menggunakan metode ini bertujuan untuk mendapatkan pemahaman yang sifatnya umum terhadap kenyataan sosial dari perspektif partisipan⁴². *Ketiga*, metode ini lebih mengutamakan hubungan secara langsung antara peneliti dengan hal yang diteliti. *Keempat*, metode ini lebih mengutamakan peran peneliti sebagai instrumen kunci⁴³.

3. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah informan atau orang-orang yang memahami informasi sebagai pelaku atau orang lain yang akan memberikan data mengenai objek penelitian yang sesuai dengan masalah yang akan diteliti⁴⁴. Berdasarkan kriteria diatas, maka subjek penelitiannya adalah pelaku usaha mindring dan masyarakat yang membeli barang kepada pelaku usaha mindring (pelanggan).

⁴²Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), hlm. 22-23.

⁴³*Ibid.*, hlm. 20.

⁴⁴Burhan bungin, *Penelitian Kualitatif komunikasi Ekonomi Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial lainnya*, (Jakarta: Putra Grafika, 2008), hlm. 76.

4. Objek Penelitian

Objek penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah mengenai profil dan kinerja usaha mindring di sektor informal. Profil usaha terdiri dari ide awal berdirinya usaha, jenis usaha, sistem permodalan, sistem pemasaran dan sistem keuntungan. Sedangkan kinerja usaha meliputi kualitas, kuantitas, waktu, efektivitas biaya, pengawasan dan dampak interpersonal.

5. Data dan Sumber Data

Data dan sumber data yang akan digali dalam penelitian ini disajikan dalam bentuk tabel :

Tabel. 2
Data dan Sumber Data Penelitian

No	Masalah yang diajukan	Data Yang Dibutuhkan	Metode Pengumpulan Data	Sumber Data
1	Profil usaha mindring di sektor informal oleh perantau Kuningan	1. Ide awal berdirinya usaha mindring 2. Jenis usaha 3. Sistem permodalan 4. Sistem pemasaran 5. Sistem keuntungan	Wawancara, observasi, dan dokumentasi	Pelaku usaha mindring
2.	Kinerja usaha mindring di sektor informal oleh perantau Kuningan	1. Kualitas 2. Kuantitas 3. Waktu 4. Efektivitas biaya 5. Pengawasan 6. Dampak Interpersonal	Wawancara, observasi dan dokumentasi	Pelaku usaha mindring

6. Penentuan Informan

Dalam penelitian ini teknik penentuan informan yang dipakai oleh peneliti adalah teknik *purposive sampling* berdasarkan kriteria. Teknik yang digunakan dengan cara membuat kriteria terkait hal apa yang akan diteliti. Kriteria yang dibuat dari yang kompleks ke khusus dan berhenti sampai informasi yang didapatkan dinilai sudah cukup⁴⁵. Adapun kriteria yang akan dijadikan informan dalam penelitian ini adalah:

- a. Usaha mindring yang menjual peralatan rumah tangga
- b. Usaha mindring yang sudah bekerja di atas 10 tahun
- c. Mempunyai pelanggan tetap
- d. Berkeliling lebih dari 5 kampung

Berdasarkan kriteria diatas, ditentukan yang akan menjadi sampel penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bapak Oyo Hidayat sebagai pelaku usaha mindring
- b. Bapak Edi Tarmedi sebagai pelaku usaha mindring
- c. Bapak Karnan sebagai pelaku usaha mindring
- d. Bapak Sana sebagai pelaku usaha mindring

⁴⁵Materi kuliah disampaikan dalam mata kuliah Metodologi Penelitian dengan Aziz Muslim dalam perkuliahan UIN Sunan Kalijaga, tanggal 15 Mei 2017.

7. Teknik Pengumpulan Data

Tujuan teknik pengumpulan data utamanya adalah untuk mendapatkan data. Di sini peneliti akan menggunakan teknik pengumpulan data dengan berbagai cara⁴⁶.

Pertama, teknik observasi yaitu teknik dengan cara menganalisis dan mengamati secara langsung mengenai tingkah laku, tempat, kegiatan atau peristiwa yang dilakukan oleh pelaku usaha mindring di Pandean VII Sidoluhur. Dengan mengamati secara langsung apa yang terjadi di lapangan maka peneliti akan mempunyai gambaran lebih luas terkait dengan rumusan masalah yang akan diteliti⁴⁷.

Kedua, dengan teknik wawancara, Wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini adalah wawancara terstruktur, yaitu wawancara yang pewawancaranya menetapkan sendiri pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan kepada informan terkait dengan rumusan masalah tersebut⁴⁸. Adapun data yang digali melalui teknik ini adalah mengenai profil usaha mindring diantaranya: ide awal berdirinya usaha, jenis usaha, sistem permodalan, sistem pemasaran, dan keuntungan. Dan kinerja usaha mindring diantaranya: kualitas, kuantitas, waktu, efektifitas biaya, pengawasan, dan dampak interpersonal.

⁴⁶Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 62.

⁴⁷Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2008). Hlm. 93-94.

⁴⁸Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, hlm. 130.

Ketiga, teknik dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti adalah dengan cara melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau orang lain tentang subjek⁴⁹. Teknik dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti seperti melihat atau menganalisis buku-buku tagihan yang dimiliki oleh pelaku usaha mindring dan nota pembelian yang diberikan oleh toko ketika pelaku usaha mindring berbelanja.

8. Teknik Validitas Data

Data yang valid adalah data yang tidak berbeda, apa yang dilaporkan peneliti dengan yang sesungguhnya terjadi pada objek penelitian⁵⁰. Untuk menguji kredibilitas atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif dilakukan dengan berbagai cara yaitu: perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus dan membercek⁵¹.

Dalam penelitian ini, peneliti memilih dengan menggunakan teknik triangulasi. Triangulasi merupakan pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan waktu. Menurut Denzim yang dikutip oleh Moleong mengatakan bahwa ada empat teknis pemeriksaan keabsahan data diantaranya yaitu: sumber, metode, penyidik dan teori. Dari empat teknis keabsahan data tersebut peneliti memilih triangulasi sumber. Triangulasi sumber adalah membandingkan dan mengecek kredibilitas atau kepercayaan suatu informasi

⁴⁹Raco J. R., *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Grasindo 2010)hlm. 143.

⁵⁰Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2009). Hlm. 117.

⁵¹*Ibid.*, hlm. 121.

yang didapatkan melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif⁵². Maka langkah yang dilakukan oleh peneliti dengan Triangulasi sumber yaitu:

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara.
2. Membandingkan data hasil wawancara dengan isi dokumentasi.
3. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan orang dengan apa yang dikatakannya secara pribadi.

9. Teknik Analisis data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan lainnya sehingga mudah dipahami oleh pembaca dan masyarakat umum. Analisis data dilakukan dengan mengorganisir data, menjabarkannya ke dalam point point, menyusun dengan pola, mana yang penting yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan yang akan diceritakan kepada orang lain⁵³. Menurut Miles and Huberman sebagaimana yang dikutip oleh Sugiyono mengatakan bahwa analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas. Diantaranya yaitu: reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

⁵²Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 1989), hlm. 330-331.

⁵³Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2009). Hlm. 88.

1. Reduksi data

Data yang jumlahnya sangat banyak, untuk itu perlu adanya catatan secara teliti dan rinci. Semakin banyak peneliti ke lapangan, maka datanya akan semakin banyak pula dan rumit. Untuk itu supaya lebih tertata rapih maka perlu adanya mereduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilah memilah hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting dengan mencari tema dan polanya. Supaya data yang telah direduksi akan memberikan data yang jelas, mudah dipahami oleh peneliti maupun pembaca⁵⁴.

2. Penyajian data

Untuk langkah selanjutnya dengan mendisplaykan data. Jika dalam penelitian kuantitatif penyajian data berupa bagan, tabel, grafik dan sejenisnya. Maka di dalam penelitian kualitatif penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan dengan kategori dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks naratif. Dengan mendisplaykan data maka akan mempermudah untuk memahami apa yang terjadi dan yang telah diteliti⁵⁵.

3. Penarikan kesimpulan

⁵⁴*Ibid.*, hlm.92.

⁵⁵*Ibid.*, hlm. 95.

Langkah terakhir dalam analisis data kualitatif yaitu penarikan kesimpulan. Kesimpulan awal yang dikemukakan oleh peneliti hanya sementara, karena akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid maka kesimpulan tersebut merupakan kesimpulan kredibel. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan yang baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan itu dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas⁵⁶.

⁵⁶ *ibid.*, hlm. 99.

I. SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Penulisan skripsi ini terbagi menjadi empat bab yang didalamnya terdapat beberapa sub bab, yaitu sebagai berikut:

BAB 1: Pendahuluan, yaitu menjelaskan tentang penegasan judul penelitian, latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian pustaka, kerangka teori, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II: Pada bab ini, menjelaskan tentang gambaran umum pengusaha mindring di Padukuhan Pandean VII Sidoluhur Godean Sleman Yogyakarta. Gambaran umum tersebut meliputi profil usaha, sejarah, perkembangan, jumlah, kondisi ekonomi, kondisi sosial budaya, keuntungan dan kerugian.

BAB III: Pada bab ini menjelaskan tentang hasil dan pembahasan, yaitu mendeskripsikan profil usaha dan kinerja usaha mindring di sektor informal terhadap perantau Kuningan di Pandean VII Sidoluhur Godean Sleman Yogyakarta, kemudian dilakukan pembahasan hasil penelitian.

BAB VI: Penutup, yang berisi tentang kesimpulan, saran-saran yang membangun serta kata penutup.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan dan pengamatan di lapangan mengenai profil dan kinerja usaha mindring di sektor informal, maka penulis dapat memberikan kesimpulan mengenai hasil penelitian yang penulis kumpulkan seperti yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, ada beberapa hal yang menjadi kesimpulan penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Profil usaha mindring di sektor informal

Profil usaha ini terdiri dari lima bagian yang penulis teliti. Diantaranya mengenai ide awal berdirinya usaha, jenis usaha, permodalan, pemasaran, dan keuntungan. *Pertama*, ide awal berdirinya usaha mindring ini berasal dari relasi bisnis keluarga dan teman. Keluarga dan teman merupakan salah satu ide yang menawarkan usaha mindring kepada mereka. Mereka pun menyetujui ide yang dicetuskan oleh keluarganya. Karena mereka juga melihat apa yang telah dicapai oleh keluarganya dari usaha mindring itu.

Kedua, jenis usaha ini merupakan usaha yang menjual alat-alat rumah tangga dengan sistem pembayaran mengangsur. Usaha yang dilakukan yaitu dengan sistem kredit penjualan memakai pasaran jawa seperti pon, wage, kliwon, pahing dan legi. Jadi mereka berkeliling ke kampung-kampung yang berbeda-beda setiap pasaran 5 hari sekali, mereka menagih hutang dan juga

menawarkan barang kepada konsumen. Kredit penjualan dengan menggunakan kredit bebas yaitu tidak ada angsuran tetap yang harus dibayar setiap pertemuannya. Dan tidak ada jangka waktu dalam kredit bebas ini. Jadi berapa pun angsuran yang diberikan pelanggan kepada pengusaha mindring maka pengusaha mindring akan menerimanya dan tidak banyak menuntut.

Ketiga, mengenai modal, modal awal yang dikeluarkan yaitu dari keluarga dengan modal yang tidak terlalu besar, dari modal awal itu akan berkembang dan berjalan seiring dengan banyaknya pelanggan dan permintaan barang dari konsumen. Jadi modal itu akan berputar terus seiring dengan berjalannya waktu. Modal awal yang mereka keluarkan kurang lebih 10 juta rupiah. Modal tersebut akan berjalan ketika adanya transaksi antara penjual dan pembeli. *Keempat*, mengenai pemasaran, pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha mindring ini yaitu mereka berkeliling ke kampung-kampung. Produk yang dijual oleh mereka yaitu semua alat-alat rumah tangga seperti pecah belah, elektronik, sandang, papan dan kebutuhan lainnya. Produk tersebut dijual dengan harga 50 persen dari harga beli setiap satu produk dengan sistem kredit atau bayar mengangsur. Dan ada juga yang lebih dari 50 persen dalam menjualnya.

Cara mempromosikannya yaitu kerumah-rumah atau *door to door* setiap ada yang berkumpul mereka mempromosikan barang yang dibawa oleh mereka. Dan yang terakhir mengenai sistem keuntungan yang diperoleh oleh pengusaha mindring ini. Dari setiap barang yang dijual ke konsumen mengambil

keuntungan 50 persen dan ada juga yang lebih dari itu, misal harga barang 100 ribu, lalu menjualnya 150 ribu. 100 ribu untuk modal kembali dan 50 ribu keuntungan. Tetapi ini dilakukan dengan sistem bayar kredit jadi tidak langsung lunas. Pendapatan mereka setiap pasarannya rata-rata 500 ribu rupiah sampai 1 juta rupiah. Pendapatan tersebut akan digunakan untuk modal kembali dan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari.

2. Kinerja Usaha Mindring di Sektor Informal

Kinerja usaha mindring dapat diukur dengan enam aspek. *Pertama*, jika dilihat dari *Quality* (kualitas). Dalam kulaitas kerja usaha mindring ini membutuhkan proses yang sangat panjang mulai dari awal berdirinya sampai sekarang. Pada waktu dulu mereka berkeliling memakai sepeda ontel mencari pelanggan ke setiap sudut desa, mereka juga diajari cara kerja usaha mindring oleh keluarga, saudara maupun temannya. Setelah itu sedikit demi sedikit bertahap. Selain itu pengusaha mindring juga mengikuti perkembangan zaman. Sekarang mereka sudah memakai sepeda motor dan pelanggan bertambah. Dari proses panjang itu ada hasil yang diharapkan yaitu untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya.

Kedua, jika dilihat dari *Quantity* (kuantitas). Pendapatan mereka setiap pasarannya rata-rata sekitar 500 ribu sampai 1 juta rupiah. Sedangkan aset keseluruhan kurang lebih 50 juta rupiah. Dari pendapatan dan aset tersebut sedikit demi sedikit ada hasil yang telah dicapai oleh mereka yaitu berupa uang, tanah, sawah, kebun, emas, rumah dan investasi lainnya. Hasil yang telah

mereka dapatkan, itu semua membutuhkan waktu. Tetapi tujuan utamanya dari hasil yang telah dicapai itu untuk memenuhi semua kebutuhan keluarganya. *Ketiga*, jika dilihat dari waktu pengusaha mindring ini bekerja pada waktu siang sampai sore. Ketika pada waktu pagi mereka bisa beraktivitas seperti membeli barang pesanan, bertemu sama teman atau sama keluarganya yang ada di perantauan juga.

Keempat, efektivitas biaya. Pada zaman sekarang ini mereka sudah memanfaatkan sumber daya manusia, teknologi dan keuangan. Itu semua untuk menunjang kegiatan usahanya sehingga hasil yang didapat akan maksimal. *Kelima*, mengenai pengawasan bahwa usaha mindring ini merupakan usaha milik sendiri sehingga tidak ada pengawasan dan campur tangan dari pihak lain. Meskipun demikian mereka tetap disiplin dalam bekerja. Dan yang terakhir dampak interpersonal. Dampak yang ada dalam berwirausaha mindring adalah adanya kerjasama antara sesama mindring dan pelanggan. kerjasama ini terjalin dengan adanya paguyuban arisan yang dapat mempererat silaturahmi antar pengusaha dan dapat membantu dalam hal modal.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan di atas, maka saran dari penulis adalah:

1. Perlu adanya paguyuban yang dapat menampung semua perantau Kuningan yang ada di Yogyakarta, gunannya untuk mempererat silaturahmi dan

sebagai penguatan modal. Tentunya dengan struktur organisasi paguyuban yang jelas.

2. Perlu diadakannya seminar mengenai pentingnya berwirausaha sejak muda. Gunanya agar tidak ada lagi pengangguran di desa-desa bagi mereka yang berpendidikan rendah.
3. Untuk pengusaha mindring agar tetap menjalankan usahanya karena ini merupakan usaha temurun. Jadi terus lakukan untuk mencetak generasi penerus berikutnya.
4. Mempertahankan usaha meskipun harga produk naik, karena ini dapat membantu kebutuhan rumah tangga yang ada di desa-desa dengan sistem kredit.

DAFTAR PUSTAKA

1) Rujukan Berupa Buku

- B Uno, Hamzah dan Nina Lamatenggo, *Teori Kinerja dan Pengukurannya*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012.
- Kartoredjo, *Kamus Baru Kontemporer*, Bandung: PT Remaja rosdakarya, 2014.
- Supardi, *Kinerja Guru*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Depdikbud, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2005.
- Machfoedz, Mas'ud, *Kewirausahaan Metode Manajemen, dan Implementasi*, Yogyakarta: BFFE, 2005.
- Subanar, Harimurti, *Manajemen Usaha Kecil*, Yogyakarta: BPFE, 1994.
- Asri, Marwan dan John Suprihanto, *Manajemen Perusahaan Pendekatan Operasional*, Yogyakarta: BPFE, 1986.
- Sutrisno, Edy, *Budaya organisasi*, Jakarta: Kencana Prenadamedia group, 2010.
- Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Rineka Cipta, 2008.
- Bungin, Burhan, *Penelitian Kualitatif komunikasi Ekonomi Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial lainnya*, Jakarta: Putra Grafika, 2008.
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2009.
- R, Raco J, *Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Grasindo 2010.
- Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 1989.
- Kristanto, Heru, *Kewirausahaan Entrepreneurship Pendekatan Manajemen dan Praktik*, (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2009).
- Sinambela, Poltak, Lijan, *Kinerja Pegawai Teori Pengukuran dan Implikasi*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012.

2) Rujukan Berupa Jurnal

- Handoyo, Eko, “ Kontribusi Modal Sosial Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima Pascarelokasi”, *Jurnal Komunitas*, Vol. 5: 2, September, 2013.

- Haryanto, Sugeng, “Peran Aktif Wanita Dalam Peningkatan Pendapatan Rumah Tangga miskin: Studi Kasus Pada Wanita Pemecah Batu di Pucanganak Kecamatan Tugu Trenggalek”, *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, Vol. 9:2, Desember, 2008.
- Ilmi, Mahfidatul Evi, “*Profil Home Industri Kerajinan Sangkar Burung di Desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember*”, skripsi diterbitkan, Jember: Universitas Jember, 2015.
- Anike, Nurmalita Riski Putri Suryono, dkk., “Perilaku Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling (Mindring: Studi Kasus Pada Ibu RumahTangga Pemakai Kredit Barang Keliling Mindring) Di Dukuh Pundung Tegal Sari Desa Manjung Kecamatan Sawit Kabupaten Boyolali”, *Jurnal Analisa Sosiologi*, Oktober: 2015.
- Didin Saripudin dan Ahmad Ali Seman, “Tradisi Merantau Tukang Kiridit Dari Tasikmalaya”, *Makalah disajikan dalam Simposium Kebudayaan Indonesia-Malaysia (SKIM)*, Mei: 2007.
- Turnip, Irhandi dkk., Profil Usaha Agroindustri Susu Kedelai Resoya di Kecamatan Malalayang, *Jurnal*, Mei: 2015.
- Patrick C, Rauwan “Strategi Pemberdayaan Sektor Informal Perkotaan Di Kota Manado”, *Jurnal Pembangunan Ekonomi dan Keuangan Daerah*, Vol 7:3 (Oktober, 2012), hlm. 1.
- Wahono, Mulyani, Sri, “Profil Pedagang Kaki Lima Pada Masyarakat Nelayan Di Kota Rembang: Studi Pedagang Nasi Bungkus”, *Journal Fokus Ekonomi*, Vol 2:1 (Juni, 2007), hlm. 57-58.

3) Rujukan Berupa Artikel

- Ebta, Setiawan, “*Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online*”, <https://kbbi.web.id/profil>. Diakses pada tanggal 7 November.