

**PERANAN UKM SAMBAL JERUK (MBOHI DUNGGA) TERHADAP
PENINGKATAN PENDAPATAN MASYARAKAT DESA PARADO WANE
KECAMATAN PARADO KABUPATEN BIMA**



Oleh
AZMU FAUZIE
NIM 170.105.109

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN IPS EKONOMI
FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN (FTK)
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM
MATARAM
2021**

**PERANAN UKM SAMBAL JERUK (MBOHI DUNGGA) TERHADAP
PENINGKATAN PENDAPATAN MASYARAKAT DESA PARADO WANE
KECAMATAN PARADO KABUPATEN BIMA**

Skripsi

**Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Mataram untuk melengkapi
persyaratan mencapai gelar sarjana**



Oleh
AZMU FAUZIE
NIM 170.105.109

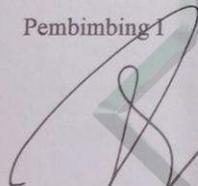
**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN IPS EKONOMI
FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN (FTK)
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM
MATARAM
2021**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi oleh: AZMU FAUZIE, NIM: 170.105.109 dengan judul “Peranan Ukm Sambal Jeruk (Mbohi Dunggu) Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Desa Parado Wane Kecamatan Parado Kabupaten Bima” telah memenuhi syarat dan disetujui untuk diuji.

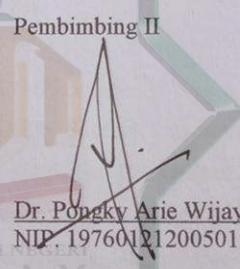
Disetujui pada tanggal: 9 Juni 2021

Pembimbing I



Dr. Akhmad Asyari, M.Pd
NIP.197806212007101001

Pembimbing II



Dr. Pongky Arie Wijaya, MM
NIP.197601212005011005

Perpustakaan UIN Mataram

NOTA DINAS PEMBMBING

Mataram, Rabu...09...Juni...2024

Hal: **Ujian Skripsi**

Yang Terhormat
Dekan Fakultas Tabiyah dan Keguruan
di Mataram

Assalammu'alaikum, Wr. Wb

Dengan hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi, kami berpendapat bahwa skripsi Saudara:

Nama Mahasiswa : AZMU FAUZIE
NIM : 170.105.109
Jurusan/Prodi : Pendidikan IPS E konomi
Judul : Peranan UKM Sambal Jeruk (Mbohi Dingga)
Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Desa
Parado Wane Kecamatan Parado Kabupaten Bima.

Telah memenuhi syarat untuk diajukan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Mataram. Oleh karena itu, kami berharap agar skripsi ini dapat segera di-*munaqasyah*-kan.

Wassalammua'alaikum, Wr. Wb.

Pembimbing I

Dr. Akhmad Asyari, M.Pd
NIP.197806212007101001

Pembimbing II

Dr. Pongky Arie Wijaya, MM
NIP. 197601212005011005

PENGESAHAN

Sripsi oleh: AZMU FAUZIE, NIM: 170.105.109 dengan judul "Peranan UKM Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Desa Parado Wane Kecamatan Parado Kabupaten Bima," telah dipertahankan di depan dewan penguji Jurusan Tadris Matematika Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Mataram pada tanggal JUMAT 02 JULI 2021

Dewan Penguji

Dr. Akhmad Asyari, M.Pd
(Ketua Sidang/Pem. I)

Dr. Pongky Arie Wijaya, MM
(Sekretaris Sidang/Pem. II)

Dr. Baharuddin, M.Ag
(Penguji I)

Dr Nurrahmah, M.Pd
(penguji II)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan



Dr. Hj. Lubna M.Pd.
NIP: 796812311993032008

PENGESAHAN

Sripsi oleh: AZMU FAUZIE, NIM: 170.105.109 dengan judul "Peranan UKM Sambal Jeruk (Mbohi Dunga) Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Desa Parado Wane Kecamatan Parado Kabupaten Bima," telah dipertahankan di depan dewan penguji Jurusan Tadris Matematika Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Mataram pada tanggal JUM, AT 02 - Juli - 2021

Dewan Penguji

Dr. Akhmad Asyari, M.Pd
(Ketua Sidang/Pem. I)

Dr. Pongky Arie Wijaya, MM
(Sekretaris Sidang/Pem. II)

Dr. Baharuddin, M.Ag
(Penguji I)

Dr Nurrahmah, M.Pd
(penguji II)

[Handwritten signatures and dates: 21/7/2021, 21/7/21, 19/7/2021]

Perpustakaan UIN Mataram

Mengetahui,
Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan

[Signature]
Dr. Hj. Lubna M.Pd.
NIP. 196812311993032008

MOTTO

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”
(QS. Al Baqarah: 2, Ayat: 286)

يُسْرًا أَلَسْرَ مَعَ فَإِنَّ

“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”
(QS. Al-Insyirah: 94, Ayat: 5)



Perpustakaan UIN Mataram

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan skripsi ini untuk:

Untuk Ayahku Salahuddin dan mamaku Faridah, yang selalu memberikan semangat, dorongan, dukungan, motivasi, bimbingan, do'a, dan kasih sayang yang tak terhingga.

Fadlilatul hikmah Adikku tersayang, yang selalu menjadi motivasiku untuk selalu semangat dan tersenyum.

Semua keluargaku, guruku, dosenku, teman-temanku, dan almamaterku UIN Mataram.

Perpustakaan UIN Mataram

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Alhamdulillah, segala puji hanya bagi Allah SWT. yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya sehingga skripsi ini dapat selesai sebagaimana mestinya. Shalawat serta salam tak lupa pula dihaturkan kepada junjungan alam Nabi besar Muhammad SAW, yang telah membawa dari alam yang gelap gulita menuju alam yang terang benderang. Dengan kata lain *minazzuluma ti ilannur*.

Penulis menyadari bahwa proses penyelesaian skripsi ini tidak akan sukses tanpa bantuan dan keterlibatan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis memberikan penghargaan setinggi-tingginya dan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu sebagai berikut.

1. Bapak Dr. Pongky Arie Wijaya, MM selaku dosen pembimbing I dan bapak Dr. akhmad asyari, M.pd, selaku dosen pembimbing II, yang telah banyak meluangkan waktunya dalam bimbingan dan mengoreksi peneliti dalam menyusun proposal skripsi ini.
2. Bapak H. Ibnu Hizam, M.Pd selaku ketua jurusan dan Bapak Rahmat Akbar Kurniawan selaku sekjur pendidikan IPS Ekonomi Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN mataram yang selalu memberikan motivasi kepada mahasiswa untuk menjadi yang terbaik.
3. Bapak prof.Dr. H. Mutawali, M. Ag selaku Rektor UIN Mataram
4. Ibu Dr. Hj. Lubna M. Pd Selaku Dekan Fakultas Tarbiyah Uin Mataram
5. Bapak/Ibu dosen Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Mataram dan pegawai Universitas Islam Negeri Mataram yang telah mengajarkan berbagai disiplin ilmu pengetahuan dan bantuan pada masa study di Universitas Islam Negeri Mataram. Semoga

dengan ilmu yang telah diajarkan dapat bermanfaat bagi penulis, masyarakat dan bangsa.

6. Kedua orang tua yang telah memotivasi, semangat dan memberikan dukungan sepenuhnya kepada penulis, sehingga proposal skripsi ini bisa selesai.
7. Kelurga besarku yang tidak bisa saya sebut satu-persatu yang selalu memberikan penulis motivasi selama mengenyam bangku kuliah baik itu motivasi berupa moril maupun materil.
8. Beserta teman-teman yang ikut memberikan semangat dalam menyelesaikan proposal skripsi ini.

Penulis juga menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun demi kesempurnaan karya selanjutnya. Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi kita semua, Aamiin.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Mataram,2020

Penulis

AZMU FAUZIE

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN LOGO.....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	v
PENGESAHAN DEWAN PENGUJI.....	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan dan Manfaat	8
D. Ruang Lingkup dan Setting Penelitian.....	9
E. Telaah Pustaka.....	10
F. Kerangka Teori.....	14
G. Metode Penelitian.....	23

H. Sistematika Pembahasan	29
BAB II PAPARAN DATA DAN TEMUAN	31
A. Paparan Data	31
B. Temuan Data dan Hasil Penelitian.....	35
BAB III PEMBAHASAN.....	52
A. Perkembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Di Desa Prado Wane Kecamatan Prado Kabupaten Bima.....	52
B. Peranan Usaha Kecil Menengah (UKM) Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Desa Parado Wane Kecamatan Prado Kabupaten Bima	54
C. Kendala Dalam Proses Pembuatan Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) Di Desa Prado Wane Kecamatan Prado Kabupaten Bima	57
BAB IV PENUTUP	61
A. Kesimpulan.....	61
B. Saran	62

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Jenis Mata Pencaharian Penduduk Desa Parado Wane

Tabel 1.2 : Riwayat Pendidikan Masyarakat Desa Parado Wane



Perpustakaan UIN Mataram

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Dokumentasi

Lampiran 2: instrumen wawancara



Perpustakaan UIN Mataram

**PERANAN UKM SAMBAL JERUK (MBOHI DUNGGA) TERHADAP
PENINGKATAN PENDAPATAN MASYARAKAT DESA PARADO WANE
KECAMATAN PARADO KABUPATEN BIMA**

**AZMU FAUZIE
170.105.109**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengetahui perkembangan usaha kecil menengah (UKM) di Kecamatan Parado. (2) mendeskripsikan peranan usaha kecil menengah (UKM) Sambal Jeruk (Mbohi Dunga) terhadap peningkatan pendapatan masyarakat Desa Parado Wane Kecamatan Parado Kabupaten Bima. (3) mengetahui kendala dalam proses pembuatan sambal jeruk Mbohi Dunga di Desa Parado Wane Kecamatan Parado Kabupaten Bima . Studi ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan, observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) mengetahui perkembangan usaha kecil menengah (UKM) di kecamatan parado, berdasarkan hasil penelitian bahwa UKM yang berada di kecamatan parado mengalami perkembangan yang positif baik dari jumlah UKM yang bertambah ataupun dari pendapatan masyarakat yang menjadi lebih baik. (2) mendeskripsikan peranan UKM Sambal Jeruk (Mbohi Dunga) terhadap peningkatan pendapatan masyarakat Desa Parado Wane Kecamatan Parado Kabupaten Bima , bahwa dengan adanya UKM Sambal Jeruk (Mbohi Dunga) tersebut memiliki peran yang sangat penting untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dan untuk menambah penghasilan sampingan selain dari bertani dan secara tidak langsung membuka lapangan pekerjaan dan menambah pendapatan masyarakat sekitar sehingga dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari seperti pangan,maupun kebutuhan lainnya. (3) kendala dalam proses pembuatan Sambal Jeruk (Mbohi Dunga) di Desa Parado Wane Kecamatan Parado Kabupaten Bima, berdasarkan hasil penelitian yaitu modal utama dalam pembuatan Sambal Jeruk (Mbohi Dunga) yaitu bahan bahan seperti Jeruk, Botol, Garam, Cabai dan suatu modal sebagai tahap awal untuk memulai sebuah usaha

**Kata Kunci: Peranan UKM Sambal Jeruk Terhadap Peningkatan
Pendapatan Masyarakat**

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kegiatan ekonomi adalah suatu usaha untuk meningkatkan daya dan taraf hidup masyarakat, karena dengan semakin meningkatnya pertumbuhan ekonomi maka kebutuhan masyarakat terpenuhi. Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat maka dibutuhkan lokasi penelitian pekerjaan yang mampu menyerap setiap angkatan yang ada. Indonesia sebagai Negara yang penuh dengan kekayaan alam, belum mampu untuk memaksimalkan potensi yang ada. Masyarakat dituntut untuk lebih mengembangkan kemampuan atau potensi yang ada pada diri sendiri maupun yang berada di wilayah masing-masing sehingga kebutuhan mereka masih bisadipenuhi.¹

Dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup agar menjadi sejahtera, masyarakat yang mempunyai kemampuan dan jeli melihat potensi diri serta mampu mengidentifikasi lingkungan, dapat menemukan peluang dan membuka peluang bagi masyarakat. Dengan adanya peluang usaha tersebut, diharapkan dapat membantu pertumbuhan ekonomi masyarakat agar menjadi lebih baik sehingga mampu mengurangi tingkat urbanisasi yang tinggi. Selain itu dengan adanya usaha yang menitik beratkan peluang yang ada di daerah sekitar, diharapkan mampu menjadi ikon atau ciri khas dari daerah tersebut.

Kondisi ekonomi masyarakat Parado cukup beragam hal ini dipastikan berdasarkan obsevasi di lingkungan masyarakat. Keragaman kondisi ekonomi

¹Ab, A. M. (2015). *Peran Usaha Kecil Menengah (Ukm) Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Di Kec. Cebeureum Kab. Kuningan* (Doctoral Dissertation, Iain Syekh Nurjati Cirebon), Hlm. 1.

masyarakat dapat dilihat dari jenis profesi dan pekerjaan masing-masing individu dalam masyarakat. Profesi dan pekerjaan masyarakat parado terdiri dari: pedagang, pegawai negeri sipil (PNS), petani, peternak, buruh penyumbang jasa. Masyarakat yang berprofesi sebagai pedagang dan pegawai negeri sipil (PNS) dapat dikategorikan sebagai masyarakat berstatus ekonomi kelas atas, masyarakat yang berprofesi sebagai petani dan peternak berstatus ekonomi kelas menengah, dan masyarakat yang bekerja sebagai penyumbang jasa seperti jasa tanam atau panen pada lahan milik orang lain dikategorikan sebagai masyarakat berstatus ekonomi kelas bawah. Status ekonomi masyarakat parado yang beragam, dapat dikatakan tidak seimbang antara masyarakat berstatus ekonomi kelas atas dengan masyarakat yang status ekonominya kelas menengah dan masyarakat yang status ekonominya kelas bawah. Agar mempermudah dalam menguraikan status dan kondisi ekonomi masyarakat Parado perlu diuraikan secara umum.

Secara umum kondisi ekonomi masyarakat parado jika ditinjau dari segi ekonominya, masyarakat relative hidup sederhana dan berekonomi kecukupan, dalam artian mereka tidak miskin dan juga tidak kaya. Meskipun demikian, mereka memiliki tekad yang kuat dan mempunyai kemauan yang sangat keras. Selain itu, masyarakat Parado banyak yang menyekolahkan putera puterinya sampai ke jenjang perguruan tinggi. Hal ini dilakukan sebagai bentuk dari persaingan dalam ruang lingkup sosial. Padahal jika diukur dengan ekonomi yang tergolong dalam kategori kelas menengah atau bahkan di bawah, sebenarnya tidaklah cukup apabila sebageian pendapatan harus digunakan untuk

memenuhi biaya pendidikan dalam jenjang perguruan tinggi. Tapi dengan bekal harapan untuk memperbaiki masa depan generasi yang lebih baik dari para orang tuannya, maka segala usaha, tenaga, perjuangan, dan harta harus siap dijadikan sebagai jaminan.

Demi terpenuhinya segala kebutuhan dalam kehidupan sehari-hari dan kebutuhan untuk biaya pendidikan, masyarakat Parado harus memiliki beberapa sumber penghasilan seperti menjadi pegawai, petani, peternak, dan pedagang. Dalam ruang lingkup social ekonomi masyarakat Parado, tidak menutup kemungkinan bahwa individu dalam masyarakat memiliki dua atau lebih pekerjaan pada waktu tertentu.

Di dalam memenuhi kebutuhan hidup supaya menjadi sejahtera, maka masyarakat yang memiliki potensi dan dapat melihat dengan jeli kemampuan yang ada pada dirinya serta mampu untuk mengidentifikasi lingkungan, bisa menemukan peluang usaha dan membuka peluang untuk masyarakat. Dengan adanya peluang usaha tersebut diharapkan bisa membantu pertumbuhan ekonomi masyarakat sekitar agar menjadi lebih baik lagi sehingga akan dapat mengurangi meningkatnya urbanisasi. Selain itu, dengan adanya peluang usaha tersebut yang menitikberatkan peluang usahanya yang ada di daerah sekitar, diharapkan dapat menjadi ciri khas daerah tersebut.

Usaha yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup yaitu di antaranya dengan melakukan Usaha Kecil Menengah. Keberadaan (existence) dan keberlangsungan (continuity) hidup UKM ikut dipengaruhi juga oleh kedua faktor yaitu internal dan eksternal. Faktor internal yaitu ekonomi dan

eksternal yaitu lingkungan serta habitat ekonomi yang menjadi tempat hidup seseorang atau kelompok dalam melaksanakan kehidupan ekonominya.

Ketika ada usaha melakukan penelaahan dan pengkajian UKM maka setidaknya dua hal mesti dipahami dengan baik. Pertama UKM sendiri hendaknya bisa mengkaji diri untuk mengambil pemahaman diri secara baik sedangkan yang ke dua bahwa UKM harus bisa memahami arah, hubungan dan kondisi yang terciptakan dengan pihak luar, termaksud pihak negara yang dalam hal ini direpresentasikan oleh pemerintah sebagai organisator negara. Hubungan antara pemerintah dengan UKM yang tepat adalah hubungan peran abdi negara terhadap salah satu bagian pemilik negara, dengan jalan memandang UKM sebagai usaha ekonomi yang melibatkan banyak orang dan menjadi gantungan hidup bagi sebagian besar rakyat Indonesia.

Perkembangan usaha kecil menengah diperkirakan lebih baik karena terbukanya kesempatan berusaha serta adanya konsolidasi di kalangan UKM dalam mengatasi keterbatasan akses permodalan. Sejak krisis keuangan sektor UKM tetap bisa berjalan meskipun tidak didukung kebijakan yang tepat dari pemerintah maupun kredit perbankan. Justru dalam keadaan sulit seperti itu UKM belajar bagaimana menciptakan peluang –peluang baru termasuk mengatasi keterbatasan modal dengan cara sharing sesama pengusaha dengan pola bagi hasil.

Keberadaan UKM hendaknya diharapkan dapat memberi kontribusi yang cukup baik terhadap pendapatan masyarakat khususnya dalam upaya penanggulangan masalah-masalah yang sering dihadapi seperti tingginya

tingkat kemiskinan, besarnya jumlah pengangguran, ketimpangan distribusi pendapatan dan segala aspek yang tidak baik. Peranan UKM di Indonesia yang dikaitkan oleh pemerintah hendaknya harus dapat mengurangi tingkat pengangguran yang semakin bertambah dari tiap tahun, menanggulangi kemiskinan dengan membantu masyarakat yang kurang mampu dan pemerataan pendapatan yang dapat memperbaiki kehidupan masyarakat yang memiliki keterbatasan dalam keuangan khususnya.

Karakteristik yang melekat pada UKM bisa merupakan kelebihan atau kekuatan yang justru menjadi penghambat perkembangan. Kombinasi dari kekuatan dan kelemahan serta interaksi keduanya dengan situasi eksternal akan menentukan prospek perkembangan UKM. Sektor ekonomi di Indonesia merupakan sektor yang paling banyak kontribusinya terhadap penciptaan kesempatan kerja dan sumber pendapatan khususnya di daerah pedesaan khususnya desa Parado Wane kecamatan Parado kabupaten Bima yang tentunya memiliki pendapatan yang rendah. Usaha kecil menengah yang merupakan salah satu komponen dari sektor industri pengelolaan, secara keseluruhan mempunyai andil yang sangat besar dalam menciptakan lokasi penelitian pekerjaan bagi masyarakat khususnya masyarakat desa Parado Wane kecamatan Parado kabupaten Bima.

Desa Parado Wane merupakan salah satu dari lima desa yang ada di kecamatan Parado yang letak geografisnya berada di bagian selatan kabupaten Bima dan mayoritas masyarakatnya berprofesi sebagai petani. Namun, jika penghasilan hanya berpatokan dari hasil pertanian maka tidak akan cukup

untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari karena dari masa penanaman hingga panen tentu harus menempuh waktu yang sangat lama sehingga masyarakat harus memiliki penghasilan tambahan atau sampingan salah satunya melalui pengembangan usaha kecil menengah (UKM).

Usaha kecil menengah (UKM) di desa Parado Wane ada beberapa macam pengolahan yaitu kripik singkong, tape singkong, madu lebah, dan sambal jeruk (Mbohi Dungga). Namun dalam hal ini peneliti hanya menfokuskan pada pengolahan sambal jeruk (Mbohi Dungga) karena sambal jeruk (Mbohi Dungga) merupakan usaha kecil menengah (UKM) yang terbilang cukup banyak jika dibandingkan dengan usaha kecil menengah lainnya.

Sambal jeruk (Mbohi Dungga) merupakan produk khas yang diolah oleh masyarakat Parado dan biasa digunakan sebagai sambal pelengkap untuk mempernikmat beberapa bentuk hidangan makanan seperti ikan bakar, ikan goreng, dan tidak sedikit masyarakat menggunakannya sebagai pengganti lauk jika ikan dan lainnya tidak tersedia. Mbohi dungga pada awalnya dibuat oleh masyarakat desa parado wane untuk memnuhi kebutuhan dapur, hal ini dikarenakan di desa parado wane pada umumnya memiliki sumber daya alam yang melimpah salah satunya yaitu buah jeruk. Jumlah buah jeruk yang melimpah membuat masyarakat berpikir untuk mengembangkan suatu olahan baru dengan memanfaatkan buah jeruk sebgai bahan utama pembuatan sambal yang dapat menghasilkan nilai jual dan meningkatkan produktivitas dari buah jeruk itu sendiri. Karena pada umunya buahjeruk hanya digunakan sebagai

bumbu masakan saja, sehingga muncullah pemikiran masyarakat dengan mengolah buah jeruk menjadi produk olahan yang disukai dan diminati masyarakat luas dengan mengolahnya menjadi sambal jeruk (mbohi dungga). Karena pengolahannya yang sangat praktis dan mudah dengan menggunakan peralatan yang sederhana menjadikan produk olahan ini dengan mudah dibuat oleh masyarakat.

Berbagai olahan yang dilakukan oleh masyarakat parado wane itu sendiri bertujuan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat sehingga menjadikan sambal jeruk (mbohi dungga) menjadi salah satu sambal khas dari desa tersebut, hingga saat ini produk olahan sambal jeruk (mbohi dungga) masih tetap di produksi oleh masyarakat desa parado wane.

Mbohi dungga sudah menjadi budaya bagi masyarakat Parado sejak turun temurun. Dikenal dengan rasanya yang asam dan kecut, mbohi dungga di buat melalui proses dari hasil jeruk yang diolah secara tradisional oleh masyarakat Parado. Bahan utama dari mbohi dungga sendiri adalah jeruk, cara mengkonsumsi mbohi dungga tersebut dengan dicampur dengan lauk seperti ikan dan lainnya. Mbohi dungga di sini berperan seperti sambal colek pada umumnya.

Selain itu, sambal jeruk (Mbohi Dungga) cukup diminati oleh masyarakat Bima secara umum dan dengan menyadari hal tersebut masyarakat Parado khususnya desa Parado Wane memperdagangkan sambal jeruk (Mbohi Dungga) untuk menambah penghasilan atau pendapatan sehari-hari. Dengan menyadari keunikan dan manfaat sambal jeruk (Mbohi Dungga) bagi

masyarakat Parado khususnya desa Parado Wane, maka dalam hal ini peneliti merasa perlu melakukan penelitian terkait peranan UKM sambal jeruk (Mbohi Dunga) terhadap peningkatan pendapatan masyarakat Parado Wane kecamatan Parado kabupaten Bima.

B. Rumusan Masalah

Untuk mempermudah penelitian maka akan di bahas oleh peneliti, adapun masalah yang akan di bahas adalah sebagai berikut.

1. Bagaimana perkembangan usaha kecil menengah (UKM) di desa prado wane kecamatan parado kabupaten bima ?
2. Bagaimana peranan usaha kecil menengah (UKM) sambal jeruk (mbohi dungga) terhadap peningkatan pendapatan masyarakat desa parado wane kecamatan parado kabupaten bima ?
3. Apa sajakah kendala dalam proses pembuatan sambal jeruk (mbohi dungga) di desa parado wane kecamatan parado kabupaten bima ?

C. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini dilihat dari permasalahan yang ada adalah:

- a. Mendeskripsikan peranan usaha kecil menengah (UKM) sambal jeruk (mbohi dungga) terhadap peningkatan pendapatan masyarakat desa parado wane kecamatan parado kabupaten bima.
- b. Untuk mengetahui perkembangan usaha kecil menengah (UKM) di kecamatan parado.

- c. Mengetahui kendala dalam proses pembuatan sambal jeruk (mbohi dungga) di desa parado wane kecamatan parado kabupaten bima

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat secara teoritis

1. dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dalam proses pembuatan sambal jeruk (mbohi dungga) di rumah.

b. Manfaat secara praktis

1. Bagi masyarakat

hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai pengetahuan tentang UKM dan peran UKM terhadap peningkatan pendapatan masyarakat.

2. Bagi pemerintah

agar dapat melakukan peningkatan pendapatan masyarakat di desa parado wane kecamatan parado kabupaten bima melalui peran UKM.

3. Bagi peneliti

Kegiatan peneliti dapat menambah pengalaman dan pengetahuan cara pembuatan sambal jeruk (mbohi dungga) di rumah.

D. Ruang Lingkungan Dan *Setting* Penelitian

1. Ruang Lingkup Penelitian

Dalam ruang lingkup penelitian diuraikan batasan dan cakupan fokus penelitian. Pembatasan dapat dilakukan baik pada besaran dan sebaran masalahnya maupun perspektif teoritiknya.² Agar dalam permasalahan yang telah dirumuskan tidak kabur dan tidak kurang jelas, maka dilakukan pembatasan-pembatasan disesuaikan dengan fokus pada permasalahan sehingga pembahasan yang disampaikan menjadi terukur dan tajam. Adapun ruang lingkup penelitian ini yaitu: peranan UKM sambal jeruk (Mbohi Dungga) terhadap peningkatan pendapatan masyarakat Parado Wane Kecamatan Parado Kabupaten Bima tahun 2020.

2. *Setting* Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di wilayah Parado Wane Kecamatan Parado Kabupaten Bima pada ruang lingkup masyarakat yang memproduksi mbohi dungga (Sambal Jeruk).

E. Telaah Pustaka

Untuk mendukung penelitian ini, maka dilakukan pengamatan pada penelitian sebelumnya yang mempunyai relevansi terhadap topik yang diteliti, yaitu:

1. Penelitian pertama dilakukan oleh Sri Handayani dan Luluk Irawati³ dengan judul Implementasi Program One Village One Product (OVOP)

²Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Skripsi* (Iain Mataram: 2015), H. 15.

³Handayani, S., & Irawati, L. (2017). Implementasi Program One Village One Product (Ovop) Dalam Peningkatan Pendapatan Umkm Klaster Keripik Pisang Di Kota Bandar Lampung. In *Prosiding Seminar Nasional Pengembangan Teknologi Pertanian*.

dalam Peningkatan Pendapatan UMKM Klaster Keripik Pisang di Kota Bandar Lampung. In Prosiding Seminar Nasional Pengembangan Teknologi Pertanian. Metode penentuan lokasi penelitian ditentukan dengan metode purposive (sengaja) dengan pertimbangan bahwa daerah tersebut sebagai sentra UMKM keripik pisang yang cukup besar. Penentuan sampel dilakukan dengan menggunakan teknik simple random sampling. Jumlah sampel pada penelitian ini adalah sebanyak 30 UMKM makanan ringan. Penelitian menggunakan metode survey, yaitu penelitian yang datanya dikumpulkan dari sampel atas populasi untuk mewakili seluruh populasi (Singarimbun, et al. 2006). Data yang digunakan dalam penelitian adalah data primer dan data sekunder. Analisis data digunakan analisis deskriptif dan analisis pendapatan usaha. Pendapatan adalah total penerimaan (Total Revenue) yang dimiliki oleh suatu unit usaha yang diperoleh dari hasil penjualan produk. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut : 1. Model implementasi program OVOP yang diterapkan pada klaster keripik pisang di Kota Bandar Lampung adalah dimulai dari seleksi sentra OVOP, seleksi produk OVOP, dan penetapan produk OVOP yang dilakukan oleh pemerintah daerah dengan pemerintah pusat melalui FKO, bagi UMKM yang telah ditetapkan sebagai produk OVOP akan diberikan pembinaan OVOP dan penghargaan OVOP berupa promosi produk dalam maupun luar negeri. 2. Hasil analisis pendapatan usaha keripik pisang pada klater UMKM di Kota Bandar Lampung diperoleh keuntungan sebesar Rp

20.798.833,- yang diperoleh dari selis penerimaan sebesar Rp 51.620.000,- dan biaya total sebesar Rp 30.685.833,-. Analisis R/C ratio diperoleh nilai 1,682 yang berarti, setiap usaha keripik pisang mengeluarkan biaya sebesar Rp 1.000,- maka akan memperoleh penerimaan usaha sebesar Rp 1.682,-. Hasil tersebut menunjukkan bahwa usaha keripik pisang layak dijalankan secara ekonomi.

2. Penelitian kedua dilakukan oleh Febriyanti Darnis, Rezanisa Agramanisti Azdy⁴ dengan judul Pemanfaatan Media Informasi Website Promosi (e-Commerce) sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan UMKM Desa Pedado. Metode yang akan digunakan adalah pembuatan website dengan pengembangan sistem spiral dan juga dengan melakukan workshop dan sosialisasi pengguna. Luaran dari pengabdian ini adalah website dinamis yang dapat dikelola oleh komunitas yang memiliki program pemberdayaan masyarakat desa pedado sebagai sarana promosi produk Mitra UKM, selain itu melalui website juga dapat menerima pesanan dari pelanggan, dapat melakukan pengolahan data penjualan secara lebih efektif dan efisien. serta melaksanakan workshop dan pelatihan bagi pengelola website. Hasil penelitian menunjukkan bahwa melalui media sosial, diharapkan Mitra UMKM dapat meningkatkan pendapatan melalui website. Pelanggan dapat melakukan pemesanan melalui website dan pemesanan dapat melihat riwayat pesannya. Mitra UKM dapat mengarahkan pelanggan yang melakukan pemesanan melalui media

⁴Darnis, F., & Azdy, R. A. (2019). Pemanfaatan Media Informasi Website Promosi (E-Commerce) Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Umkm Desa Pedado. *Sindimas*, 1(1), 275-278.

WhatsApps atau messenger untuk melakukan pemesanan melalui website. Mitra UKM dapat memeriksa transaksi dan transaksi pemesanan lebih mudah, karna pencatatan sudah terintegrasi. Dan Mitra UKM dapat melakukan pengembangan produk dan langsung memasarkannya, karena tersedia fitur tambah produk pada website.

3. Penelitian ketiga dilakukan oleh Budi Setyo Nugroho,⁵ dengan judul penelitian “Dampak pemberian kredit usaha rakyat (kur) terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro kecil dan menengah (umkm) di Kabupaten Karanganyar” Penelitian ini dilakukan dengan tujuan: (1) untuk mengetahui efektivitas program bantuan KUR dilihat dari input, proses, dan output pada UMKM di Kabupaten Karanganyar., dan (2) untuk mengetahui dampak program bantuan KUR terhadap peningkatan pendapatan UMKM di Kabupaten Karanganyar. Penelitian ini menggunakan desain penelitian survei. Populasi pada penelitian ini adalah seluruh UMKM yang terdapat pada Kabupaten Karanganyar. Teknik analisis data yang dilakukan meliputi analisis dekskriptif dan analisis regresi sederhana dengan uji dterminasi, uji F, dan uji t. Hasil penelitian menunjukkan bahwa program bantuan Kredit Usaha Rakyat di Kabupaten Karanganyar dikatakan efektif apabila ditinjau dari input dan output, namun masih tergolong kurang efektif apabila ditinjau dari prosesnya. Program bantuan Kredit Usaha Rakyat (KUR) berdampak positif terhadap peningkatan pendapatan Usaha Mikro Kecil dan

⁵Nugroho, B. S. (2013). *Dampak Pemberian Kredit Usaha Rakyat (Kur) Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Kabupaten Karanganyar* (Doctoral Dissertation, Uns (Sebelas Maret University)).

Menengah (UMKM) di Kabupaten Karanganyar. Hasil pengujian juga memperlihatkan bahwa pendapatan mayoritas UMKM sesudah memperoleh program bantuan KUR lebih besar dibandingkan pendapatan sebelum memperoleh program bantuan KUR. Dengan demikian terbukti bahwa hipotesis penelitian dapat diterima, yaitu “terdapat dampak positif dari program bantuan KUR terhadap peningkatan pendapatan UMKM di Kabupaten Karanganyar”.

penyebaran mengenai informasi dapat dilakukan melalui website, dengan menyebarkan alamat website.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya, yang menjadi letak perbedaannya disini adalah peneliti pertama difokuskan pada Implementasi Program One Village One Product (OVOP) dalam Peningkatan Pendapatan UMKM Klaster Keripik Pisang di Kota Bandar Lampung, penelitian kedua Pemanfaatan Media Informasi Website Promosi (e-Commerce) sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan UMKM Desa Pedado, penelitian ketiga Dampak pemberian kredit usaha rakyat (kur) terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro kecil dan menengah (umkm) di Kabupaten Karanganya. Tiga peneliti sebelumnya dengan penelitian yang dilakukan sama-sama menyangkut tentang peningkatan pendapatan UMKM. Sedangkan perbedaannya dengan penelitian yang dilakukan sekarang adalah peranan UKM sambal jeruk (mbohi dungga) terhadap peningkatan pendapatan masyarakat desa parado wane kecamatan parado kabupaten bima.

F. Kerangka Teori

1. Usaha Kecil menengah (UKM)

Menurut keputusan presiden RI no. 99 tahun 1998 pengertian usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan yang tidak sehat. UKM di indonesia sangat penting bagi ekonomi karena menyumbang 60% dari PDB dan menumpang 97% tenaga kerja.⁶

Adapun pengertian UKM dan industri kecil menurut berbagai ahli adalah sebagai berikut:

- a. Menurut dinas perindustrian dan perdagangan (desperindag).

Industri kecil adalah industri perdangan yang mempunyai tenaga kerja antara 5-19 orang

- b. Menurut badan pusat statistik (BPS)

Industri kecil adalah sebuah perusahaan dengan jumlah tenaga kerja kurang dari 20 orang, tergantung yang di bayar, Pekerja pemilik dan pekerja keluarga yang tidak di bayar.

- c. Menurut departemen keuangan.

Usaha kecil adalah usaha produksi milik keluarga atau perorangan negara indonesia yang memiliki asset penjualan paling banyak moliyar/tahun.

⁶ Novi miliana, muhammad rijalus sholihin, dan joko nurhuda, “pemanfaatan *website* dan *marketplace* terpadu untuk meningkatkan potensi usaha kecil menengah (ukm) di kabupaten lumajang”, proseding 4th seminar nasional dan call paper fakultas ekonomi universitas muhammadiyah jember, hlm. 162.

d. Menurut menteri negara koperasi dan UKM

Usaha kecil adalah milik warga negara Indonesia baik perorangan maupun berbadan hukum yang memiliki kekayaan bersih sebanyak banyaknya Rp.200.000.000 dan mempunyai omzet atau nilai output penjualan paling banyak Rp. 1.000.000.000 dan usaha tersebut berdiri sendiri

Ada beberapa pengertian UKM menurut para ahli atau pihak yang langsung berhubungan dengan UKM, antara lain: Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 UKM memiliki Kriteria sebagai berikut:

- a. Usaha Mikro, yaitu usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria yakni:
 - (a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
 - (b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)
- b. Usaha Kecil, yaitu usaha ekonomi yang produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria yakni:
 - (a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh) sampai dengan paling banyak Rp

500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau (b) Memiliki hasil penjualan termasuk tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar ratus juta rupiah)

- c. Usaha Menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasi, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria : a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha : atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).⁷

Usaha memiliki beberapa ciri. Adapun cirri-ciri usaha mikro akan diuraikan sebagai berikut.

Menurut keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 tanggal 29 januari 2003, ciri-ciri usaha mikro: jenis barang / komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti, tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktuwaktu dapat

⁷Irman, M., & Azani, V. (2016). Perancangan Akuntansi Pada Usaha Kecil Menengah (Ukm) Toko Etek Jas (Studi Kasus Bukittinggi). *Procuratio: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 4(1), Hlm. 110-111.

berpindah tempat, belum melakukan manajemen atau catatan keuangan yang sederhana sekalipun, belum atau masih sangat sedikit yang dapat membuat neraca usahanya, sumber daya manusianya (pengusahanya) berpendidikan rata-rata sangat rendah, umumnya sampai tingkat SD dan belum memiliki jiwa wirausaha atau tengkulak, pada umumnya tidak atau belum mengenal perbankan tapi lebih mengenal rentenir atau tengkulak dan Tidak memiliki izin Usaha.

2. Jeruk

a. Pengertian jeruk

umum, buah jeruk terdiri dari bagian daging buah dan kulit. Bagian Secara daging buah yang dapat dimakan disebut dengan endokarp. Endokarp terdiri atas segmen-segmen yang disebut carpel atau locule. Di dalam segmen-segmen tersebut terdapat kantung-kantung sari buah yang ber dinding tipis. Endokarp dikelilingi oleh bagian jeruk yang dinamakan kulit. Kulit buah jeruk terdiri dari flavedo dan albedo. Flavedo merupakan bagian kulit luar yang terletak di bagian bawah lapisan epidermis dan mengandung kromoplas dan kantung minyak, sedangkan kulit bagian dalam yang disebut albedo merupakan lapisan jaringan busa. Bagian tengah buah jeruk disebut dengan core atau central plasenta yang berbatasan dengan biji yang terdapat di dalam segmen (Ting dan Attaway, 1971).

b. Kandungan Gizi Buah Jeruk

Komponen utama dari total padatan terlarut sari buah jeruk adalah gula yang mencapai 75 – 85 %. Jenis gula yang terpenting adalah 2 monosakarida, yaitu D-glukosa dan D-fruktosa, serta disakarida sukrosa dengan perbandingan jumlah D-glukosa : D-fruktosa : sukrosa yaitu 1:1:2. Setiap 100 ml sari buah jeruk siam mengandung 1.02 – 1.24 g glukosa, 1.49 – 1.58 g fruktosa, 2.19 – 4.90 g sukrosa dengan total gula berkisar antara 4.93 – 7.57 gram. Kandungan gula meningkat dengan semakin matangnya buah dan sebanding dengan berkurangnya cadangan pati (Ting dan Attaway, 1971).

c. Varietas jeruk

Badan litbang pertanian di Malang telah mengumpulkan lebih kurang 160 jenis jeruk yang dieksplorasi mulai dari Sabang sampai Merauke serta beberapa jenis jeruk import. Beberapa jenis jeruk diantaranya adalah jeruk keprok Tejakula, Sipirok, Kacang, siam Banjar, Siompu, Simadu, Bali Merah, Crifta 01, Jemari Taji, Pamelu Ratu, Raja, Magetan, Sri Nyonya, Nambangan, jeruk manis Pacitan. yang dapat tumbuh dan berproduksi di Indonesia mulai dari dataran rendah sampai dataran tinggi, baik dilahan sawah maupun tegalan. Jenis jeruk lokal paling banyak dibudidayakan di Indonesia antara lain adalah jeruk siam, jeruk baby, jeruk keprok, jeruk Bali, jeruk nipis dan jeruk purut. Sedangkan jeruk yang diintroduksi

paling banyak adalah jenis Lemon dan Grapefruit. Sekitar 70-80% pertanaman jeruk di Indonesia adalah jeruk siam, sedangkan jenis jeruk lainnya adalah jeruk keprok, dan pamelon (Suyanto, 2005).

d. Jeruk Nipis

Jeruk nipis bukan tanaman asli Indonesia. Menurut sejarah, sentra utama tanaman jeruk nipis adalah Asia Tenggara. Namun, sumber lain menyatakan bahwa tanaman jeruk nipis berasal dari Birma Utara, Cina Selatan, dan India sebelah utara, tepatnya Himalaya, serta Malaysia (Rukmana, 2003). Tanaman jeruk nipis masuk ke Indonesia dibawa oleh orang Belanda (Rukmana, 2003). Namun nama jeruk nipis sudah tidak asing lagi di Indonesia. Jeruk nipis juga dikenal dengan nama jeruk pecel (Jawa) dan jeruk dhurga (Madura). Nama latin jeruk nipis adalah *Citrus aurantifolia* Swingle. Jeruk nipis adalah semacam buah yang banyak mengandung air. Air buahnya sangat masam rasanya, tapi baunya sedap. Kulit buah pada jeruk nipis mengandung semacam minyak atsiri (Sarwono, 1994). Bagian terpenting dari tanaman jeruk nipis adalah buahnya. Dalam kehidupan sehari-hari, buah jeruk nipis banyak digunakan dalam industri jamu, kosmetika, dan industri minuman. Air buah jeruk nipis mengandung vitamin C, zat besi, kalium, gula, dan asam sitrat. Buah ini cocok dikonsumsi oleh segala usia (Rukmana, 2003).

e. Jeruk Manis

Jeruk manis termasuk kedalam jenis *C. sinensis* yang dicirikan dengan tangkai daun yang mempunyai sayap dan bunganya berwarna putih. Morfologi tanaman jeruk manis mempunyai batang yang dapat mencapai ketinggian 6 meter, bercabang banyak, tajuk daun bundar dan umumnya berbuah satu kali satu tahun. Daunnya berbentuk bulat telur sampai elips panjang bertangkai, tangkai daun bersayap dan berbau sedap (Rukmana, 2003). Buah jeruk manis berbentuk bulat atau hampir bulat, berukuran agak besar, bertangkai bulat, kulit buah berwarna hijau sampai kuning mengkilat. Kulit buah sulit dilepaskan, sehingga untuk mengkonsumsinya perlu dibelah dan diperas atau biasa disebut jeruk peras (Rukmana, 2003).

f. Jeruk Sitrun

Menurut Swingle dan Reece (1967 dalam Andrini, 2013) *Japansche Citroen* (JC) sebenarnya adalah Rangpur Lime berasal dari India atau Canton Lemon, di Jepang disebut Hime Lemon, dan di Brazil disebut Cravo Lemon. Sitrun Jepang (*Japansche Citroen*) bentuknya bundar warna kulitnya jingga, rasa daging buahnya asam sekali. Buah ini hanya enak dijadikan air jeruk saja. Buah sitrun Jepang bila diambil bijinya lalu dikeringkan di tempat yang teduh bisa dijadikan benih untuk bibit batang bawah okulasi yang baik bagi berbagai jenis jeruk komersial (Sarwono, 1994).

Jeruk Sitrun atau Japansche Citroen (JC) (*Citrus limonia Osbeck*) merupakan salah satu jenis batang bawah jeruk varietas unggul yang banyak digunakan di Indonesia. Keunggulan batang bawah jeruk JC yaitu mempunyai daya adaptasi yang luas, kompatibel dengan berbagai varietas jeruk batang atas, meningkatkan vigor batang atas, dan dapat bertahan dengan baik pada kondisilahan rawa daerah pasang surut (Andriani, dkk, 2013).

g. Manfaat pada Jeruk

Beberapa khasiat buah jeruk manis lainnya diantaranya:

1. Dapat memperbaiki jaringan sel-sel kulit yang mati sehingga bagus untuk kulit.
2. Dagingnya apabila dimakan dapat mengurangi panas perut, menyembuhkan penyakit empedu, serta penyakit wasir.
3. Mengandung kadar gula dan vitamin C yang tinggi sehingga dapat meningkatkan pertahanan tubuh, mengobati panas dalam, dan menyembuhkan sariawan.
4. Merupakan sumber enzim pektin yang berfungsi menurunkan LDL (kolesterol jahat), memperkecil penyumbatan pembuluh darah dan memperkecil resiko serangan jantung.
5. Apabila digunakan sebagai campuran makanan dapat membantu proses pencernaan.
6. Perasan kulit jeruk dapat digunakan sebagai pembalut luka. Selain itu abu dari kulitnya merupakan obat gosok yang baik terhadap lepra.
7. Merupakan sumber alamia samfolik yang mengurangi resiko wanita hamil melahirkan bayi dengan downsyndrome. Asam folik

juga membantu mencegah penyakit fatal yang berkaitan dengan usia, seperti penyakit jantung dan alzheimer.

8. Sari jeruk manis bermanfaat untuk menyembuhkan gangguan pendarahan karena wasir, menyembuhkan demam, mengurangi keasaman darah, memperlancar pembentukan air seni, serta mengatur pengeluaran cairan empedu.
9. Air jeruk manis yang ditambah dengan sedikit lada dan garam bermanfaat mengobati gangguan pencernaan. Sementara itu, air jeruk manis yang ditambah sedikit garam dan madu berkhasiat mengatasi gangguan bronkhitis, asma, tubercolosis (TBC), dan masuk angin.
10. Kulit jeruk manis berkhasiat melembutkan kulit dan mengusir bintik hitam pada raut wajah. Caranya, rebus hangat segelas perhari selama 3 bulan

h. Pengertian Sambal jeruk

Sambal jeruk “Mbohi Dunga” merupakan sambal yang terbuat dari bahan dasar jeruk purut (orang Bima menyebutnya sebagai Mbohi dunga lalu dicampur dengan butiran garam dan cabe. Jeruk purut kemudian dikupas kulitnya, serta bagian bijinya dibuang. Jeruk yang sudah bersih dikupas, nantinya akan dicampur dengan garam, lalu dimasukkan kedalam ember besar untuk proses fermentasi dan ditutup rapat-rapat. Butuh berhari-hari agar jeruk bisa terfermentasi dengan baik sehingga menghasilkan kualitas sambal yang tinggi dan rasa yang sangat menggugah lidah. Sambal asli yang hanya ada di wilayah Parado. Keunggulan mbohi dunga yang

membedakan dengan sambal pada umumnya, jika sambal lainnya hanya bertahan beberapa jam atau ada juga beberapa hari dan sangat kecil kemungkinan bisa bertahan hingga sebulan. Mbohi dungga yang diracik menggunakan cara tradisional, bisa bertahan lama hingga bertahun-tahun lamanya. Kalau urusan cita rasa, kita boleh berbeda pendapat, tapi bagi kami sambal mbohi dungga adalah santapan yang sangat enak. Apalagi saat makan ikan bakar, lalu di campur mbohi dungga. Keunggulan mbohi dungga yang membedakan dengan sambal pada umumnya, jika sambal lainnya hanya bertahan beberapa jam atau ada juga beberapa hari dan sangat kecil kemungkinan bisa bertahan hingga sebulan. Mbohi dungga yang diracik menggunakan cara tradisional, bisa bertahan lama hingga bertahun-tahun lamanya.

3. Peningkatan Pendapatan

Dalam kamus besar bahasa indonesia pendapatan adalah hasil kerja (usaha dan sebagainya).⁸ Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos, dan laba.⁹

Pendapatan seseorang juga dapat didefinisikan sebagai banyaknya penerimaan yang dinilai dengan satuan mata uang yang dapat

8

9

dihasilkan seseorang atau suatu bangsa dalam priode tertentu. Reksoprayitino mendefinisikan: “ pendapatan (revenue) dapat diartikan sebagai total penerimaan yang diperoleh pada priode tertentu”. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah sebagai jumlah penghasilan yang diterima oleh anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atau faktor faktor produksi yang sudah disumbangkan.

Pendapatan masyarakat adalah penerimaan dari gaji atau balas jasa dari hasil usahayang diperoleh individu atau kelompok rumah tangga dalam satu bulan dan diggunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari hari. Sedangkan pendapatan dari usaha sampingan adalah pendapatan tambahan yang merupakan penerimaan lain dari luar aktivitas pokok atau pekerjaan pokok. Pendapatan sampingan yang diperoleh secara lansung dapat digunakan untuk menunjang atau menambah pendapatan pokok.

Soekartawi menjelaskan pendapatan akan mempengaruhi banyaknya barang yang dikonsusikan, bahwa sering kali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dikonsumsi bukan saja bertambah, tetapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi perhatian. Minsalnya sebulm adanya penambahan pendapatan yang dikonsumsi adalah kualitas yang kurang baik, akan tetapi setelah adanya penambahan pendapatan maka konsmsi beras menjadi kualitas yang lebih baik.

Tingkat pendapatan merupakan salah satu kriteria maju tidaknya suatu daerah. Bila pendapatan suatu daerah relatif rendah, dapat dikatakan bahwa kemajuan dan kesejahteraan tersebut akan rendah pula. Kelebihan dari konsumsi maka akan disimpan pada bank yang tujuannya adalah untuk berjaga jaga apabila baik kemajuan dibidang pendidikan, produksi dan sebagainya juga mempengaruhi tingkat tabungan masyarakat. Demikian pula hanya bila pendapatan masyarakat suatu daerah relatif tinggi, maka tingkat kesejahteraan dan kemajuan daerah tersebut tinggi pula.

Pendapatan menurut keiso, warfield dan weygand (2011:955) pendapatan adalah arus masuk bruto dan aktivitas norma entitas selama suatu periode, jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.¹⁰

Pertumbuhan kebutuhan dasar (*basic needs*) manusia seperti pangan, sandang dan perumahan sangat ditentukan oleh besar kecilnya pendapatan yang diperoleh dari seorang individu dalam memenuhi kebutuhan hidupnya dan keluarganya.

a. Pengertian pendapatan

Pendapatan adalah balas jasa yang diterima seseorang atas keterlibatannya dalam proses produksi barang atau jasa. Pendapatan yang diperoleh tidak dari kerja adalah pendapatan bunga uang,

¹⁰ Muhammad nawiruddin, “dampak perkebunan kelapa sawit dalam peningkatan pendapatan masyarakat di kecamatan long kali kabupaten paser”, e-jurnal ilmu pemerintahan, 2017, vol.5, nomor 1, hlm 230-231

pendapatan dari persewaan, pendapatan dari usaha yang dijalankan orang lain, dan pemberian orang lain.

Menurut Samuelson dan Nordhaus, pendapatan merupakan jumlah uang yang diterima oleh rumah tangga dalam kurun waktu tertentu. Menurut Poerwadarminto, pendapatan adalah hasil pencarian atau memperoleh dari usaha dan bekerja. Pendapatan merupakan jumlah penghasilan yang diterima seseorang baik berupa uang atau barang yang merupakan hasil kerja atau usaha. Ada tiga kategori pendapatan yaitu:

- 1) Pendapatan berupa uang yaitu penghasilan berupa uang yang sifatnya regular dan yang diterima biasanya sebagai balas jasa atau konta prestasi.
- 2) Pendapatan berupa barang adalah segala pendapatan yang sifatnya regular dan biasa, akan tetapi selalu berbentuk balas jasa dan diterima dalam bentuk barang dan jasa.
- 3) Pendapatan yang bukan merupakan pendapatan adalah segala penerimaan yang bersifat transfer redistribusi dan biasanya membuat perubahan dalam keuangan rumah tangga.

Menurut Winardi, pendapatan adalah sebagai saluran penerimaan baik berupa uang maupun barang baik dari pihak lain maupun dari hasil sendiri yang dimulai dengan sejumlah uang atau jasa atas dasar harga yang berlaku pada saat itu.

Secara umum pendapatan dapat diartikan sebagai hasil pencaharian (usaha dan sebagainya) yakni semua hasil usaha yang

diperoleh seseorang anggota masyarakat atau individu. Sedangkan dari sudut pandang ekonomi, pendapatan diartikan sebagai pembayaran pendapatan/balas jasa pada seluruh faktor produksi yang digunakan dalam proses produksi. Tingkat pendapatan salah satu indikator kesejahteraan sosial karena semakin tinggi tingkat penerimaan pendapatan, maka tingkat kesejahteraan akan lebih baik.

a) Macam-macam Pendapatan

Pendapatan dapat digolongkan menjadi beberapa jenis, adapun menurut Lipsey pendapatan dapat dibagi menjadi dua macam yaitu:

1) Pendapatan perorangan adalah pendapatan yang dihasilkan oleh atau dibayarkan kepada perorangan sebelum dikurangi dengan pajak penghasilan perorangan. Sebagian dari pendapatan perorangan dibayar untuk pajak, sebagian ditabung untuk rumah tangga yaitu pendapatan perorangan dikurangi pajak penghasilan.

2) Pendapatan disposable merupakan jumlah pendapatan saat ini yang dapat dibelanjakan atau ditabung oleh rumah tangga yaitu pendapatan perorangan dikurangi dengan pajak penghasilan.

b) Sumber Pendapatan

Pendapatan merupakan total penerimaan (uang dan bukan uang) seseorang atau suatu rumah tangga selama periode tertentu.

Berikut tiga sumber penerimaan rumah tangga, yaitu:

1) Pendapatan dari gaji dan upah

Gaji dan upah adalah balas jasa terhadap kesediaan menjadi tenaga kerja. Besar gaji atau upah seseorang secara teoritis sangat bergantung dari produktivitasnya, yaitu Keahlian (*Skill*), Mutu modal manusia (*Human capital*), Kondisi kerja (*Working conditions*).

2) Pendapatan dari aset produktif

Aset produktif adalah aset yang memberikan pemasukan atas balas jasa penggunaannya. Ada dua kelompok aset produktif, yaitu:

- a. Aset finansial, seperti deposito yang menghasilkan pendapatan saham yang mendapatkan deviden dan keuntungan atas modal bila diperjualbelikan.
- b. Aset bukan finansial, seperti rumah yang memberikan penghasilan sewa.

3) Pendapatan dari pemerintahan

Pendapatan dari pemerintah atau penerimaan transfer adalah pendapatan yang diterima bukan sebagai balas jasa atau input yang diberikan. Negara-negara yang telah maju, penerimaan transfer diberikan, dalam bentuk tunjangan penghasilan bagi para pengangguran, jaminan sosial bagi orang-orang miskin dan berpendapatan rendah.

Peningkatan pendapatan masyarakat merupakan bagian dari penyelenggaraan pembangunan dan pemerataan hasil – hasilnya kepada semua lapisan masyarakat tanpa terkecuali termasuk

didalamnya pembangunan ekonomi masyarakat. Pemberdayaan masyarakat desa antara lain berkisar tentang bagaimana mengupayakan masyarakat desa dapat menjadi pelaku utama dalam pembangunan ekonomi serta dapat memanfaatkan sumberdaya secara optimal dan bertanggung jawab. Program bantuan keuangan non fisk memang tidak bisa langsung dilihat hasilnya, karena memerlukan proses panjang pembentukan perilaku, sikap, dan budaya masyarakat. Bisa saja dimulai dari tahap pengenalan, sosialisasi, pemberian contoh, pelatihan, penyuluhan, dan praktek lapangan. Tetapi yang pasti adalah masyarakat mulai dan mempunyai kemauan, daya kekuatan serta peningkatan kemampuan memanfaatkan potensi yang dimilikinya.

Pemberdayaan masyarakat desa menjadi berarti bagi peningkatan pendapatan antara lain berkisar tentang bagaimana mengupayakan masyarakat desa dapat menjadi pelaku utama dalam pembangunan ekonomi serta dapat memanfaatkan sumberdaya secara optimal dan bertanggung jawab dengan masyarakat mulai dan mempunyai kemauan, daya kekuatan serta peningkatan kemampuan memanfaatkan potensi yang dimilikinya.

Upaya untuk meningkatkan pendapatan masyarakat melalui program pemberdayaan yang dilakukan antara lain, yaitu:

- 1) Bantuan pinjaman modal usaha melalui program nasional pemberdayaan masyarakat pedesaan.
- 2) Pengembangan motivasi bekerja dan berusaha pelatihan.
- 3) Pelatihan keterampilan usaha ekonomi.

Bantuan pinjaman modal usaha berkaitan dengan kredit lunak dan dana bergulir yang ditujukan untuk kegiatan usaha baik dalam mengembangkan usaha maupun pembukaan usaha baru dari masyarakat desa. Pengembangan motivasi bekerja dan berusaha pelatihan ialah kegiatan yang dilakukan oleh pemerintah untuk mendorong serta meningkatkan motivasi usaha masyarakat untuk melakukan pekerjaan yang dijalankan dengan sebaik baiknya sehingga pendapatan masyarakat meningkat. Peningkatan motivasi terlihat dari peningkatan semangat menjalankan pekerjaan/usaha dengan sebaik baiknya dengan memanfaatkan sumber daya dan potensi serta sarana yang dimiliki, peningkatan semangat untuk mendapatkan hasil usaha yang maksimal dari pekerjaan atau usaha yang sementara dijalankan dan peningkatan semangat atau keinginan mengembangkan kegiatan usaha maupun pekerjaan yang sedang dijalankan. Sementara itu, kegiatan pelatihan keterampilan berusaha berkaitan dengan program pelatihan yang dilakukan untuk mengembangkan maupun meningkatkan usaha yang berujung pada peningkatan pendapatan masyarakat. Program pelatihan menjadikan

masyarakat memiliki pengetahuan dan keterampilan di bidang usaha, adanya peningkatan kemampuan dalam mengelolah dan menjalankan usaha serta peningkatan kemampuan dalam mengatasi berbagai permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan usaha yang ada.

G. Metode Penelitian

Metode penelitian terdiri dari jenis penelitian, obyek dan subyek penelitian, metode pengumpulan data yang didapat oleh peneliti di lokasi penelitian.

1. Pendekatan dan Jenis penelitian,

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dilihat dari jenisnya penelitian ini termasuk penelitian kualitatif deskriptif. Disebut kualitatif karena sumber data utama penelitian ini berupa kata-kata dan tindakan dari orang-orang yang diamati atau diwawancarai. Sedangkan bersifat deskriptif karena penelitian ini dimaksudkan untuk menggambarkan keadaan yang terjadi saat sekarang dan menyajikan apa adanya.

2. Kehadiran peneliti

Dalam penelitian kualitatif, kehadiran peneliti merupakan hal yang harus ada. Dimana kehadiran peneliti merupakan instrument yang utama, tujuan peneliti secara langsung ke lokasi penelitian. Karena dalam penelitian kualitatif harus mengenal betul responden yang memberikan data.

Dalam penelitian kualitatif, peneliti sebagai instrument kunci¹¹. Oleh karena itu, kehadiran peneliti sangat mutlak dilakukan oleh peneliti sendiri. Adapun dalam penelitian ini kedudukan peneliti adalah sebagai pengamat biasa, dimana peneliti tidak ikut masuk langsung dalam kehidupan objek peneliti.

Tujuan utama penelitian dilapangan adalah untuk mendapatkan informasi dan data yang dibutuhkan yang berkenaan dengan masalah yang akan diteliti. Berdasarkan hal tersebut, dalam mengumpulkan data peneliti menciptakan hubungan sosial yang baik dengan responden yang memberikan data, agar data yang diperoleh benar-benar valid.

Selama proses penelitian, peneliti dalam hal ini sebagai pengumpul data berusaha semaksimal mungkin mengumpulkan data, keabsahan data ini diperoleh baik dari hasil observasi, wawancara maupun dokumentasi. Peneliti melakukan penelitian selama satu bulan dari tanggal 10 februari sampai 10 maret 2021, setiap minggu peneliti melakukan penelitian dilapangan sebanyak empat kali sehingga total keseluruhan 16 kali selama satu bulan. Adapun hal-hal yang dilakukan peneliti dalam penelitian ini adalah :

- a. Melakukan survei awal sehingga peneliti bisa menganalisis kondisi tempat yang diteliti.
- b. Meminta izin pada pihak yang berwenang dan orang-orang yang terkait yang akan dijadikan objek penelitian.

¹¹Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosil & Ekonomi*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2013), hlm.122

- c. Mengadakan penelitian untuk mencari data yang terkait dengan permasalahan yang diteliti. Dalam hal ini akan dilakukan observasi, wawancara dan dokumentasi dengan subyek penelitian.
- d. Mengumpulkan data-data tersebut untuk dianalisis.

3. Lokasi penelitian

Penelitian ini dilakukan pada masyarakat yang memiliki UKM Sambal Jeruk (Mbohi Dunga) di Desa Parado Wane Kecamatan Parado Kabupaten Bima. Dipilihnya lokasi tersebut disebabkan karena desa parado wane merupakan salah satu lokasi pelaksanaan membuat UKM sambal jeruk (mbohi dunga) dan adanya kesesuaian karakteristiknya dengan judul, latar belakang permasalahan yang terdapat pada penelitian ini. Sehingga pemilihan lokasi tersebut dapat memenuhi data yang dibutuhkan untuk menjawab masalah penelitian.

4. Menentukan Sumber Data

Sumber data adalah bahan keterangan akan suatu objek penelitian yang bisa di peroleh dilokasi penelitian baik berupa laporan keuangan atau informasi lisan ,adapun sumber penelitian dapat dibagi beberapa macam seperti di bawah ini.

a) Data Primer (*PrimaryData*)

Suber dataprimer yaitusumber data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian dengan mengenakan alat pengukuranatau alat pengambilan data langsung pada subyek sebagai sumber informasi yang dicari. Dataprimer ini,disebut juga data asli atau data baru.Sumber data

primer ini yaitu berdasarkan pengamatan secara langsung (observasi) di lokasi penelitian, yakni UKM yang berada dilingkungan Desa Parado Wane Kecamatan Parado Kabupaten Bima. Adapun yang menjadi sumber data primer dalam penelitian ini adalah:

1. Masyarakat desa parado wane yang memiliki UKM Sambal Jeruk (Mbohi Dunga) yakni terdapat 3 orang yaitu, ibu aisyah, ibu nurhayati dan ibu habibah

b) Data Sekunder (*Secondary Data*)

Sumber data sekunder yaitu sumber data yang diperoleh melalui pihak lain, tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subjek penelitiannya. Data sekunder tersebut juga data tersedia. Sumber data sekunder ini yaitu dari tulisan-tulisan yang berkaitan dengan pembahasan dalam penelitian ini, baik berupa buku-buku, keterangan-keterangan, modul, surat kabar dan literatur lainnya yang datanya masih relevan dengan pembahasan penelitian ini, untuk dijadikan sebagai sumber rujukan.

5. Teknik Pengumpulan Data.

Metode pengumpulan data, Pengumpulan data adalah prosedur sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan, Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari beberapa metode berikut:

a. Metode Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dapat memungkinkan peneliti untuk melihat dan mengamati secara langsung, kemudian mencatat perilaku dan kejadian sebagaimana yang telah terjadi pada keadaan sebenarnya

Dalam pelaksanaannya digunakan teknik observasi langsung, menurut Arikunto teknik observasi langsung yaitu: “Teknik pengumpulan data dimana peneliti mengadakan pengamatan secara langsung (tampa alat) terhadap gejala-gejala subyek yang diteliti”.

Observasi yang dilakukan pada penelitian ini adalah mengamati secara langsung proses produksi sambal jeruk (mbohi dungga) dan mencatat segala sesuatu yang dibutuhkan untuk menyempurnakan penulisan dari penelitian ini.

b. Metode Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu *pewawancara* (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan *terwawancara* (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.¹² Secara garis besar ada dua wawancara, yaitu wawancara terstruktur dan wawancara tidak terstruktur.

1. Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data. Peneliti atau pengumpul data sudah mengetahui secara pasti

¹² Lexy, J. Moleong, *Metodeologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014), h. 186.

informasi yang akan diperoleh. Oleh karena itu peneliti telah menyiapkan pertanyaan-pertanyaan tertulis secara terperinci.

2. Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas, yaitu peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah disusun secara terperinci untuk mengumpulkan datanya. Wawancara tidak terstruktur hanya mengajukan pertanyaan secara garis besarnya saja.¹³

Peneliti dapat mendapatkan data dengan cara wawancara secara langsung dengan pemilik sambal jeruk (mbohi dungga) dan karyawan dibagian produksi.

c. Metode Dokumentasi

Menurut Usman dan Akbar metode dokumentasi adalah suatu metode sebagai usaha penelitian atau penulisan terhadap benda-benda tertulis seperti buku, majalah, dokumen, surat kabar, artikel, dan lain sebagainya. Teknik pengumpulan data dengan dokumentasi adalah pengambilan data yang di peroleh melalui dokumen-dokumen. Dokumen dapat berupa gambar, tulisan atau karia karia monumental yang lain. Peneliti membutuhkan beberapa gambar yang terkait dengan kegiatan produksi sambal jeruk (mbohi dungga)

¹³ Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2008), h. 191.

6. Teknis Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.¹⁴

Adapun komponen yang digunakan dalam analisis data sebagai berikut

a) *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak diperlukan.¹⁵

b) *Data Display* (Penyajian Data)

Dalam penyajian data dapat dilakukan dengan bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan sebagainya.¹⁶

c) *Conclusion Drawing* / verification

Conclusion drawing / verification adalah penarikan kesimpulan dan memverifikasi hasil temuan di lapangan yang akan menjawab rumusan masalah penelitian yang dirumuskan sejak awal.

¹⁴ Sugiono, *Metode Penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R & D*, h. 246

¹⁵ Sugiono, *Metode Penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R & D*, hal. 247

¹⁶ Ibid., 249

7. Pengecekan Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif, untuk mencapai keabsahan data maka peneliti melakukan beberapa hal, yakni :

a) Perpanjangan pengamatan

Dalam perpanjangan pengamatan untuk mengecek keabsahan data dalam penelitian ini, sebagiknya difokuskan pada pengujian terhadap data yang telah diperoleh. Dengan melakukam perpanjangan pengamatan peneliti dapat mengetahui data yang telah diberikan selama ini merupakan data yang sudah benar atau tidak.¹⁷

b) Triangulasi

Triangulasi dalam penelitian ini adalah untuk mengecek keabsahan data yang telah diperoleh dari berbagai sumber. Dalam penelitian ini triangulasi yang digunakan adalah triangulasi teknik, dengan cara sebagai berikut :

- 1) Mengecek hasil data yang diperoleh dari observasi dengan wawancara.
- 2) Mengecek hasil data yang diperoleh dari observasi dengan dokumen yang berkaitan.

H. Sistematika Pembahasan

Skripsi ini dipaparkan ke dalam empat bagian. Masing-masing bagian ini berisi pemaparan yang berbeda-beda tetapi kelanjutan dari pemaparan pada

¹⁷Ibid.,.270

bagian-bagian sebelumnya. Adapun isi pemaparan dari masing-masing bagian tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

1. BAB I: Pendahuluan

Pada BAB I pendahuluan ini, peneliti mengungkapkan latar belakang yang membahas hal-hal yang berkaitan dengan alasan akademik kenapa penelitian ini dilakukan. Selanjutnya dari uraian latar belakang, peneliti membuat rumusan masalah, tujuan serta manfaat penelitian. Setelah itu barulah peneliti merumuskan ruang lingkup dan *setting* penelitian, telaah pustaka, kerangka teori dan diakhiri dengan uraian metode yang digunakan dalam penelitian ini.

2. BAB II: Paparan Data dan Temuan

Pada BAB II paparan data dan temuan ini, peneliti memaparkan hasil dari penelitian yang sudah dilakukan. Pada bagian ini, peneliti berusaha mengungkapkan hasil temuan di lokasi penelitian dengan tidak mencampuri fakta terlebih dahulu dari data yang diperoleh berdasarkan hasil angket, tes, dan wawancara, adalah data.

3. BAB III: Pembahasan

Pada BAB III pembahasan ini, peneliti mengungkapkan proses analisis terhadap temuan penelitian pada bagian sebelumnya. Analisis tersebut dilakukan dengan tetap berpedoman pada kerangka teori dan hasil penelitian sebelumnya.

4. BAB IV: Penutup

Pada BAB IV penutup ini, berisi simpulan akhir dari hasil analisis pada bagian sebelumnya. Selanjutnya peneliti mengajukan berbagai saran untuk berbagi pihak dalam rangka perbaikan terhadap kekurangan-kekurangan yang ditemukan peneliti.



Perpustakaan UIN Mataram

BAB II

PAPARAN DATA DAN TEMUAN

A. PAPARAN DATA

1. Gambaran umum lingkungan desa Parado Wane

Gambaran terkait lingkungan desa Parado Wane dalam hal ini akan diuraikan secara umum baik yang mencakup letak geografis, jumlah penduduk, pekerjaan masyarakat, riwayat pendidikan masyarakat, dan saran serta prasarana di desa Parado Wane.

Agar mempermudah penjabarannya, maka peneliti akan menjabarkannya satu persatu. Adapun penjabarannya sebagai berikut.

a. Letak geografis desa Parado Wane

Parado Wane adalah salah satu desa yang terletak di Kecamatan Parado, Kabupaten Bima, NTB dengan berkodepos 84172. Letak geografis desa ini berada di wilayah selatan Kabupaten Bima dengan batasan wilayah antara lain:

1. Sebelah utara berbatasan dengan desa Keli kecamatan Woha.
2. Sebelah selatan berbatasan dengan Samudra Hindia.
3. Sebelah timur berbatasan dengan desa Pela dan Tolo Tangga, Kecamatan Monta.
4. Sebelah barat berbatasan dengan desa Parado Rato Kecamatan Parado.

b. Jumlah penduduk desa Parado Wane

Jumlah penduduk desa Parado Wane yaitu sebanyak 3.205 orang, dihitung berdasarkan jumlah penduduk laki-laki sebanyak 1.700 orang, kemudian ditambah dengan jumlah penduduk perempuan sebanyak 1.505 orang.

Adapun jumlah kepala keluarga di desa Parado Wane yaitu sebanyak 1.045 KK dengan tingkat kepadatan penduduk 39,40 per KM

1. Pekerjaan masyarakat desa Parado Wane

Pekerjaan atau mata pencaharian pokok masyarakat desa Parado Wane cukup beragam. Agar mempermudah penjabarannya maka peneliti akan penguraikannya dalam bentuk tabel mata pencaharian pokok masyarakat desa Parado Wane seperti pada tabel berikut.

Tabel 1.1 Jenis Mata Pencaharian Penduduk Desa Parado Wane.

MATAPENCAHARIANPOKOK		
JENIS	Laki-laki	Perempuan
Petani	1077 Orang	24 Orang
BuruhTani	50 Orang	0 Orang
PegawaiNegeriSipil	10 Orang	9 Orang
Peternak	20 Orang	0 Orang
Nelayan	47 Orang	0 Orang
Perawatswasta	1 Orang	4 Orang
Bidanswasta	0 Orang	5 Orang
TNI	1 Orang	0 Orang
POLRI	2 Orang	0 Orang
Pengusahakecil,menengahdanbesar	30 Orang	50 Orang
PedagangKeliling	2 Orang	1 Orang
Purnawirawan/Pensiunan	5 Orang	6 Orang
JUMLAH	1.344	

Sumber : Profil Desa Parado Wane

2. Riwayat pendidikan masyarakat desa Parado Wane

Penjabaran terkait daftar riwayat pendidikan masyarakat desa Parado Wane akan diuraikan dalam tabel, hal ini dilakukan agar mempermudah penjabaran dan penafsiran riwayat pendidikan masyarakat desa Parado Wane. Adapun penjabarannya akan dipaparkan pada tabel berikut.

Tabel 1.2. Riwayat Pendidikan Masyarakat Desa Parado Wane

RIWAYAT PENDIDIKAN MASYARAKAT DESA PARADO WANE		
Tingkatan Pendidikan	Laki-laki	Perempuan
TK/play group (3-6 tahun)	129 Orang	124 Orang
Yang Sedang Sekolah (7-18 tahun)	336 Orang	329 Orang
Tidak Sekolah (18-56 tahun)	20 Orang	30 Orang
SD tidak tamat (18-56 tahun)	39 Orang	35 Orang
Tamat SD/ sederajat	350 Orang	225 Orang
Tidak tamat SLTP (12-56 tahun)	85 Orang	72 Orang
Tidak tamat SLTA (18-56 tahun)	104 Orang	71 Orang
Tamat SMP/ sederajat	310 Orang	102 Orang
Tamat SMA/ sederajat	365 Orang	381 Orang
Tamat D-3/ sederajat	11 Orang	16 Orang
Tamat S-1/ sederajat	39 Orang	30 Orang
Tamat S-2/ sederajat	1 Orang	1 Orang
Jumlah Total	3.205 orang	

Sumber : Profil Desa Parado Wane

c. Sarana dan prasarana di Desa Parado Wane

Ketersediaan sarana dan prasaran di desa Parado Wane cukup memadai dan menunjang akses kebutuhan serta keperluan masyarakat

desa Parado Wane dalam berbagai hal. Adapun sarana dan prasarana yang tersedia yaitu sebagai berikut.

1) Sarana Air bersih.

Sarana air bersih yang tersedia di desa Parado Wane yaitu Sumur Pompa sebanyak 5 unit, Sumur Galih sebanyak 106 unit, mata air 6 unit, dan bangunan pengolahan air bersih sebanyak 1 unit.

2) Sarana Irigasi

Sarana irigasi yang tersedia di desa Parado Wane terbagi dalam tiga bentuk yaitu primer, sekunder, dan tersier. Adapun saluran irigasi primer yaitu sepanjang 5.000.00 m, sedangkan saluran irigasi sekunder sepanjang 2.000.00m, dan saluran irigasi tersier sepanjang 2.000.00m.

3) Sarana Pemerintahan

Sarana pemerintahan yang tersedia di desa Parado Wane yaitu sarana pemerintahan desa (Kantor Desa) sebanyak 1 unit dan sarana Badan Permusawaran Desa (Kantor BPD) sebanyak 1 unit.

4) Sarana Peribatan

Sarana peribadatan atau tempat ibadah yang tersedia yaitu Masjid sebanyak 2 unit dan Langgar/Musholah sebanyak 6 unit.

5) Sarana Olahraga

Sarana olahraga yang tersedia di desa Parado Wane yaitu lapangan sepak bola sebanyak 1 unit dan lapangan Volly sebanyak 1 unit.

6) Sarana Kesehatan

Sarana kesehatan yang tersedia di desa Parado wane yaitu Polindes sebanyak 1 unit dan Posyandu sebanyak 4 unit.

7) Sarana Pendidikan

Sarana pendidikan yang tersedia di desa Parado Wane yaitu Sekolah Dasar (SD) sebanyak 1 unit, TK sebanyak 1 unit, SMP sebanyak 1 unit, dan SMA sebanyak 1 unit.

B. TEMUAN DATA

1. Gambaran umum UKM sambal jeruk (mbohi dungga)

a. Kondisi dan keadaan UKM sambal jeruk (mbohi dungga)

Berdasarkan hasil observasi, untuk kondisi dan keadaan UKM Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) di desa Parado Wane dapat dikatakan cukup baik. Hal ini dapat dipastikan karena ketersediaan produk Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) masih tersedia dan produksinya tetap berkelanjutan. Karena diproduksi oleh hampir sebagian besar masyarakat desa Parado Wane, maka ketersediaan produk Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) masih terbilang banyak dan mencukupi serta memenuhi kebutuhan para konsumen sehingga proses penjualan tetap berjalan hingga saat ini.

“untuk sejauh ini produksi serta keberadaan mbohi dungga (sambal jeruk) masih ada, dikarenakan masyarakat menjadikan

mbohi dungga (sambal jeruk) sebagai salah satu menu sambal khas dan andalan masyarakat untuk menemani makan mereka. Jadi selalu tersedia dan gampang ditemukan di area parado, termaksud parado wane.”¹⁸

“untuk mbohi dungga di parado ini khususnya parado wane tidak pernah berhenti diproduksi, karna mbohi dungga adalah sambal khas parado dan menjadi oleh-oleh orang-orang yang datang berkunjung ke parado ini.”¹⁹

b. Ketersediaan bahan baku dalam pembuatan sambal jeruk (mbohi dungga)

Jeruk merupakan bahan baku dalam pembuatan Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) dan jeruk yang digunakan yaitu Jeruk Purut atau masyarakat parado menyebutnya Dungga Mbudi. Dalam memperoleh bahan baku, masyarakat melakukan dua cara yaitu mengambil di hutan atau kebun yang berada sekitar wilayah parado dengan cara Cuma-Cuma, dan cara lainnya masyarakat membeli di wilayah lain apabila ketersediaan jeruk di wilayah Parado sudah terbatas atau musimnya sudah usai berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber yang menerangkan bahwa:

“untuk ketersediaan bahan baku dari mbohi dungga sendiri cukup mudah dijangkau, apalagi untuk saya yang memiliki suami yang sering ke gunung jadi bisa langsung mengambil bahan baku jeruk, kadang ketika terlalu banyak yang dibawa oleh suami saya, saya menjualnya pada pembuat mbohi dungga lainnya yang biasa membeli. Karna untuk mendapat bahan baku bagi para pembuat mbohi dungga ini ada dua yaitu mengambilnya langsung dari gunung atau membelinya pada orang yang mengambilnya dari gunung.”²⁰

¹⁸ Wawancara dengan Ibu Mariamah di Desa Parado Wane, tanggal 25 Februari 2021

¹⁹ Wawancara dengan Bapak Muhtar di Desa Parado Wane, tanggal 20 Februari 2021.

²⁰ Wawancara dengan Ibu Aisyah di Desa Parado Wane, tanggal 28 Februari 2021

c. Proses pembuatan sambal jeruk (Mbohi Dunga)

Membuat Sambal Jeruk (Mbohi Dunga) dapat melalui beberapa proses dan langkah-langkah dalam pembuatannya. Agar memperjelas terkait proses pembuatannya, berikut ini akan diuraikan kutipan hasil wawancara dengan narasumber terkait proses pembuatan Sambal jeruk (Mbohi Dunga). Adapun kutipan wawancara dengan narasumber adalah sebagai berikut.

“Pembuatan Sambal Jeruk (Mbohi Dunga) terdiri dari beberapa tahap yang harus dilalui, diantaranya pengupasan jeruk itu sendiri, jeruk yang sudah dikupas sebelumnya, kemudian dicuci dan dicampur dengan garam secukupnya dan dimasukkan ke plastik dan disimpan di tempat bersih (gentong besar), fermentasi sendiri dilakukan paling lama seminggu atau 3-4 hari, kemudian setelah itu hasil fermentasi jeruk dibersihkan, dihaluskan, setelah itu dimasak dan sisa dicampur dengan cabai merah yang sudah digiling/blender sebelumnya. Setelah itu pengemasan dengan botol-botol kosong. kemudian mbohi dunga siap untuk dipasarkan.”²¹

d. Proses pemasaran sambal jeruk (mbohi dunga)

Sambal Jeruk (Mbohi dunga) dijual dengan kisaran harga mulai:

.untuk harga jual mbohi dunga per botolnya berkisar antara RP. 25.000-30.000 tergantung besar kemasan yang digunakan.²²

Proses pemasaran atau penjualan sambal jeruk dapat dilakukan dengan beberapa cara, berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber yaitu:

“memasukkan produk di beberapa warung, menjual produk ke wilayah lain yang telah melakukan pemesanan, dan menjual

²¹Wawancara dengan Ibu Aisyah di Desa Parado Wane, tanggal 28 Februari 2021

²² Wawancara dengan Ibu Nurhayati di Desa Parado Wane, tanggal 1 Maret 2021

produk secara Online dengan menggunakan Sosial Media yang ada.²³

2. Karakteristik subjek dan informan

a. Subjek penelitian

Subjek penelitian ini adalah masyarakat yang memproduksi sambal jeruk. Berikut adalah gambaran umum tentang subjek penelitian:

No	Nama	Jabatan
1	Aisah	Pemilik sambal jeruk
2	Nurhayati	Pemilik sambal jeruk
3	Habibah	Pemilik sambal jeruk

b. Informen penelitian

Informen penelitian ini adalah kepala desa parado wane. Berikut adalah gambaran umum tentang indentitas informen penelitian:

No	Nama	Jabatan
1	A.Malik S.Tp	Kepala desa parado wane

1. Perkembangan usaha kecil menengah (UKM) di Desa Parado Wane Kecamatan Parado Kabupaten Bima

Usaha Kecil menengah (UKM) di wilayah Parado sudah ada sejak dulu namun hanya dilakakukan oleh segelintir orang di wilayah Parado. Hal ini dapat dipastikan berdasarkan hasil wawancara

²³ Wawancara dengan Ibu Habibah di Desa Parado Wane, tanggal 3 Maret 2021

dengan narasumber. Adapun kutipan hasil wawancara dengan narasumber adalah berikut ini.

Subjek 1

Wawancara dilakukan pada tanggal 28 Februari 2021 yang berlokasi di rumah subjek. Subjek ini adalah seorang ibu rumah tangga . subjek 1 mengatakan:

“usaha kecil menengah di Kecamatan Parado sudah berkembang sejak jaman nenek moyang karna memang saya melihat banyak masyarakat yang meminati industri kecil, industri sedang, dan industri kerajinan yang dimana semua industri ini mempunyai pengaruh yang besar untuk pemilik UKM di desa Parado Wane dan khususnya masyarakat Bima pada umumnya, sehingga dengan menyadari hal tersebut saya mendirikan UKM di desa parado wane.”²⁴

Subjek 2

Wawancara dilakukan pada tanggal 1 Maret 2021 yang berlokasi di rumah subjek. Subjek ini adalah seorang ibu rumah tangga . subjek 2 mengatakan:

“Akhir-akhir ini UKM yang berada di wilayah Desa Parado Wane meningkat sedikit demi sedikit d ikarenakan bertambahnya jumlah konsumen peminat sambal mbohi dungga sehingga proses pemasarannya lumayan meningkat sehingga aktivitas dari UKM ini semakin berjalan dengan lancar, hal ini membuat para pekerja UKM menjadi giat dalam mengolah produk sambal mbohi dungga selain itu juga beberapa kegiatan dilakukan untuk meningkatkan kualitas dari sambal mbohi dungga itu sendiri yaitu salah satunya penggunaan kemasan

²⁴ Wawancara dengan ibu aisyah di desa parado wane, tanggal 28 februari 2021

yang diberi label sehingga memudahkan para konsumen untuk mengenali produk sambal mbohi dungga ini.”²⁵

Subjek 3

Wawancara dilakukan pada tanggal 3 Maret 2021 yang berlokasi di rumah subjek. Subjek ini adalah seorang ibu rumah tangga . subjek 3 mengatakan:

“Mbohi Dungga memiliki cita rasa yang khas yang menurut saya beda dari sambal yang sering di buat pada umumnya, sehingga dalam perkembangannya cukup baik dikarenakan sambal Mbohi Dungga ini memiliki potensi yang sangat besar dalam bidang industri. Hal ini di kembangkan pada industri baik industr ikecil maupun industri menengah, mbohi dungga dalam pengembangannya memiliki upaya yang sangat luar biasa dalam memenuhi kebutuhan masyarakat terutama meningkatkan kesejahteraan dan mengatasi kemiskinan di wilayah Parado, karena UKM ini di lain sisi sebagai matapencaharian masyarakat tentunya di desa parado wane, dengan adanya UKM ini masyarakat mampu memperkenalkan ciri khas dari sambal mbohi dungga yang merupakan ikon penting dalam dunia kuliner.”²⁶

Kutipan wawancara di atas cukup mewakili hasil wawancara tentang perkembangan UKM Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) di parado wane.

Usaha Kecil Menenga UKM yang banyak berkembang di wilayah desa parado wane adalah industri kecil, industri sedang dan industri kerajinan masyarakat. Industri adalah suatu kegiatan ekonomi yang melakukan kegiatan mengubah suatu barang dasar

²⁵ Wawancara dengan ibu Nurhayati di Desa Parado Wane, tanggal 1 maret 2021

²⁶ Wawancara dengan ibu Habibah di Desa Parado Wane, tanggal 3 maret 2021

secara mekanis, kimia, atau dengan tangan sehingga menjadi barang jadi barang setengah jadi, dan atau barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya, dan sifatnya lebih dekat dengan pemakaian akhir.

Usaha kecil menengah (UKM) di wilayah Parado belum mengalami perkembangan yang signifikan karena berdasarkan hasil observasi dan pengamatan, bahwa di wilayah Parado belum terdapat industri yang tergolong besar dari hasil keberlangsungan UKM yang ada. Hal ini dapat dipastikan kebenarannya berdasarkan hasil wawancara dengan kutipan wawancara dengan narasumber adalah sebagai berikut:

Informan 1

”Dari 4 desa yang ada di kecamatan Parado masing-masing memiliki usaha industri kecil, industri sedang, dan industri kerajinan rakyat berdasarkan data yang di dapatkan industri yang tersebar di wilayah kecamatan Parado adalah industri kue, industri percetakan atau salon, industri kripik singkong, tape singkong, madu lebah, dan sambal jeruk (Mbohi Dunga).”²⁷

Dari penjabaran di atas, maka dapat dipastikan bahwa UKM yang ada di wilayah Parado belum mengalami perkembangan yang signifikan. Perkembangan signifikan yang dimaksud dalam hal ini yaitu perkembangan

usaha kecil maupun menengah yang menjadi usaha atau industri dalam kategori besar. Namun perkembangan UKM yang terdapat di

²⁷Wawancara dengan Bapak A. Malik S.TP Kepala Desa Parado Wane, pada tanggal 19 Februari 2021

wilayah Parado yaitu perkembangan dalam bentuk peningkatan jumlah pelaku UKM, yang awalnya hanya digeluti oleh segelintir orang namun kini menjadi lebih banyak bahkan digeluti oleh sebagian besar masyarakat Parado.

2. Peranan usaha kecil menengah (UKM) sambal jeruk (mbohi dungga) terhadap peningkatan pendapatan masyarakat desa

Dari hasil observasi dan wawancara terkait dengan adanya UKM sambal jeruk (mbohi dungga) di desa parado wane meskipun dalam tolak ukur kategori sejahtera belum begitu memberikan pengaruh tetapi UKM ini memberikan dampak positif dan peran UKM sebagai berikut:

a. Membuka peluang kerja dan lapangan pekerjaan

Masyarakat desa parado wane yang pada umumnya bermata pencaharian sebagai petani yang hanya mengharapkan pendapatan dari hasil taninya yang terkadang tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari ini dengan adanya UKM sambal jeruk (Mbohi Dungga) dapat membantu mendapatkan tambahan penghasilan yang dapat digunakan untuk kebutuhan sehari-hari yang mana jika hanya mengharapkan penghasilan dari hasil taninya tidak dapat di taksir atau di perkirakan hasilnya namun dengan adanya UKM Sambal Jeruk(Mbohi Dungga) mereka mendapatkan hasil yang jelas sembari mengisi waktu luang diantara menunggu hasil tani mereka dan

membantu pendapatan suami. Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber yang menerangkan bahwa:

Subjek 1

Wawancara dilakukan pada tanggal 28 Februari 2021 yang berlokasi di rumah subjek. Subjek ini adalah seorang ibu rumah tangga . subjek 1 mengatakan:

“dengan adanya ukm sambal jeruk mbohi dungga ini saya dapat membantu meringankan penghasilan suami yang kalau mengandalkan dari tani itu sendiri sebab musim tani juga tidak menentu, jadi kami larinya ke membuat sambal jeruk/mbohi dungga sebagai modal tambahan dalam penghasilan keluarga.”²⁸

Subjek 2

Wawancara dilakukan pada tanggal tanggal 1 Maret 2021 yang berlokasi di rumah subjek. Subjek ini adalah seorang ibu rumah tangga . subjek 2 mengatakan:

“dari adanya UKM sambal jeruk mbohi dungga ini saya dapat membantu meringkan beban keluarga dan Dengan beradanyaUmk ini dapat membantu atau peluang bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.”²⁹

Subjek 3

Wawancara dilakukan pada tanggal tanggal tanggal 3 Maret 2021 yang berlokasi di rumah subjek. Subjek ini adalah seorang ibu rumah tangga . subjek 3 mengatakan:

“pekerjaan suami saya serabutan, apa saja dikerjakan kadang bertani dan lain sebagainya kebanyakan pekeranya seperti itu

²⁸ Wawancara dengan ibu aisyah di desa parado wane, tanggal 28 februari 2021

²⁹ Wawancara dengan ibu nurhayati di desa parado wane, tanggal 1 maret 2021

tergantung musim dan cuaca, jika cuaca atau musim penghujan maka pekerjaan bertani tetapi jika musim kemarau dan air sulit didapatkan pekerjanya sebagai buruh, jadi pendapatannya tidak bisa di tetukan, kalau saya membuat mbohi dungga hanya dapat bayaran sesuai dengan pesanan saja tetapi dengan hasil dari mbohi dungga/ sambal jeruk saya bisa membantu suami walaupun hasilnya tidak begitu besar namun itu cukup mencukupi kebutuhan dirumah.”³⁰

Dari kutipan wawancara di atas maka dapat disimpulkan bahwa

UKM Sambal jeruk (mbohi Dungga) memiliki peran penting dalam menambah penghasilan selain dari bertani dan secara tidak langsung memberikan peluang untuk dijadikan pekerjaan sampingan bagi ibu rumah tangga.

b. Pendapatan

Tabel 1.3 Hasil Pendapatan Sambal Mbohi Dungga

Jenis UKM	Pemilik	karyawan	Modal	Pendapatanperbulan	GajiKaryawan
Mbohidungga	Aisyah	1. Halimah 2. Ratna 3. Nur	Rp. 900.000	Rp. 5.400.000	Rp.1.890.000/(tidaktetap)
Mbohidungga	Habibah	1. Fitriani 2. Nurlaila 3. Jubaedah	RP. 750.000	Rp. 4.500.000	Rp.175.000.000/(tidaktetap)
Mbohidungga	Nurhayati	1. Misbah 2. Ainun 3. wahida	RP. 600.000	Rp. 3.000.000	Rp.1.600.000/(tidaktetap)

³⁰ Wawancara dengan ibu habibah di desa parado wane, tanggal 3 maret 2021

Pendapatan tersebut telah mampu meningkatkan kesejahteraan para pelaku usaha yang terkait pada produksi Sambal Jeruk Mbohi Dunga di Desa Parado Wane sangat memberikan manfaat yakni membuka lapangan kerja yang dapat mengurangi angka pengangguran. Dari hasil wawancara dan observasi terdapat indikator dalam katagori tersebut yang memberikan pengaruh dan dampak positif terhadap responden dan karyawan setelah bekerja pada produksi Jambal Jeruk Mbohi Dunga di Desa Parado Wane tersebut.

Berdasarkan observasi awal Pendapatan dari hasil penjualan atau pemasaran Sambal Jeruk (Mbohi Dunga) berjumlah mulai dari sekitar Rp 3.000.000 s/d Rp 4.000.000. Jumlah pendapatan tersebut belum dikatakan pendapatan bersih karena belum terhitung atau terpotong dari jumlah biaya modal dalam proses pembuatan. Namun, tidak jarang penjual Sambal Jeruk (Mbohi Dunga) yang tidak mencatat jumlah bersih dari pendapatan, karena ketika mendapat hasil dari penjualan mereka cenderung langsung menggunakannya untuk berbelanja kebutuhan sehari-hari.

berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber yang menerangkan bahwa:

Subjek 1

“untuk penjualan mbohi dunga yang saya jual tidak pernah menghitung berapa pendapatan bersih sih, kadang kalau

memang lagi banyak jeruk dibuat semua, dan lakunya perhari kadang di pake untuk belanja kebutuhan sehari-hari langsung.”³¹

Subjek 2

“pada proses penjualan sambal mbohi dungga tidak pernah di bukukan jumlah penghasilan yang di dapat, jumlah yang di produksi pun di hitung berdasarkan jumlah bahan baku yang di dapat sehingga dalam pendapatan narasumber hanya mengatakan kurang lebih mencapai 3 hingga 4 juta dalam sebulan. Selain itu juga belum juga di hitung keseluruhan antara pengeluaran dan pendapatan selama produksi.”³²

Subjek 3

“penjualan sambal mbohi dungga ini kurang di ketahui oleh narasumber sebab saya menjual untuk keperluan sehari-hari, penjualan yang dilakukan juga tidak terlalu teliti dalam menghitung untung ruginya dikarenakan kurangnya catatan usaha dalam melakukan kegiatan jual beli.”³³

Dari hasil kutipan wawancara di atas maka dapat dipastikan bahwa UKM Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) mampu memberikan penghasilan maupun pendapatan tambahan masyarakat pelaku UKM guna memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Adapun langkah untuk mempermudah dalam menguraikan pendapatan sebelum dan sesudah adanya UKM maka perlu dibagi dalam dua poin yaitu pendapatan sebelum UKM dan pendapatan sesudah UKM. Berikut akan diuraikan penjelasan perpointnya.

1) Pendapatan sebelum UKM

Sebelum adanya UKM Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) masyarakat Parado secara umum hanya mengandalkan hasil

³¹ Wawancara dengan Ibu Aisyah di Desa Parado Wane, tanggal 1 Maret 2021

³² Wawancara dengan ibu Habibah di Desa Parado Wane, tanggal 3 maret 2021

³³ Wawancara dengan ibu habibah di Desa Parado Wane, tanggal 3 maret 2021

pertanian sebagai penghasilan dan pendapatan. Dengan begitu masyarakat sedikit kesulitan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari karena musim panen hanya terjadi satu sampai dua kali saja dalam setahun. Hal ini dapat dipastikan berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber. Adapun kutipan wawancanya adalah berikut ini.

Wawancara dilakukan pada tanggal tanggal 28 februari 2021 yang berlokasi di rumah subjek.

Subjek 1

“sebelum adanya UKM Sambal Jeruk (Mboh Dunga) saya tidak pernah mempunyai simpanan uang karena penghasilan yang di peroleh hanya tergantung pada pendapatan suaminya yang berprofensi sebagai petani.”³⁴

Wawancara dilakukan pada tanggal tanggal 1 Maret 2021 yang berlokasi di rumah subjek.

Subjek 2

“sebelum adanya UKM saya bekerja sebagai petani sekaligus sebagai ibu rumah tangga, yang memiliki pendapatan yang tidak menentu. Saya bekerja untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari meski pendapatan saya kurang mencukupi untuk kebutuhan hidup, namun saya harus bekerja sebab suami juga memiliki pendapatan yang tidak seberapa.”³⁵

Wawancara dilakukan pada tanggal tanggal 1 Maret 2021 yang berlokasi di rumah subjek.

³⁴ Wawancara dengan ibu Aisyah di Desa Parado Wane, tanggal 21 februari 2021

³⁵ Wawancara dengan ibu Nurhayati di Desa Parado Wane, tanggal 1 maret 2021

Subjek 3

“saya sebelumnya bekerja sebagai buruh tani di desa, dikarenakan suami saya juga berprofesi juga menjadi petani, hingga saat ini saya bekerja sambilan dengan mengembangkan UKM untuk mendapatkan penghasilan lebih untuk bisa memenuhi kebutuhan hidup. Saya berpikir dengan ini saya mampu meringankan beban suami saya.”³⁶

2) Pendapatan setelah UKM

Setelah adanya UKM Sambal Jeruk (Mbohi Dunga) masyarakat Parado yang menjadi pelaku UKM tentunya memiliki pendapatan tambahan selain dari hasil pertanian. Dengan begitu masyarakat pelaku UKM lebih mudah dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari dalam hal ini kebutuhan rumah tangga, pendidikan, maupun kesehatan. Hal ini dapat dipastikan berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber. Adapun kutipan wawancaranya adalah berikut ini.

Wawancara dilakukan pada tanggal 28 februari 2021 yang berlokasi di rumah subjek.

Subjek 1

“dengan adanya UKM sambal jeruk mbohi dungga ini saya dapat membantu meringkan beban keluarga dan Dengan beradanya UKM ini dapat membantu atau peluang bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari”³⁷.

³⁶ Wawancara dengan ibu habibah di Desa Parado Wane, tanggal 3 maret 2021

³⁷ Wawancara dengan pemilik UKM sambal jeruk mbohi dungga

Wawancara dilakukan pada tanggal tanggal 1 Maret 2021 yang berlokasi di rumah subjek.

Subjek 2

“Adanya kegiatan usaha sambal Mbohi Dunga ini dapat memberikan saya penghasilan tambahan sehingga di sela waktu saya dapat mengerjakannya. Manfaat yang saya dapatkan berupa penghasilan yang cukup baik bagi perekonomian keluarga saya.

Wawancara dilakukan pada tanggal tanggal 3 Maret 2021 yang berlokasi di rumah subjek.

Subjek 3

“adanya usaha UKM ini membantu saya mengatasi keuangan dalam keluarga terutama saya sebagai petani yang selalu mengharapakan jirih payah dari hasil bertani yang seberapa, namun adanya UKM ini saya merasa kebutuhan tercukupi dan saya merasa usaha ini memberi saya peluang untuk mensejahterakan masyarakat sekitar yang bekerja dengan saya.”

3. Kendala dalam proses pembuatan sambal jeruk (mbohi dungga) di Desa Parado Wane Kecamatan Parado Kabupaten Bima

Berdasarkan observasi di desa parado wane bahwa UKM memiliki peran yang strategis dalam rangka meningkatkan pendapatan masyarakat, menciptakan lapangan pekerjaan dan mendorong kemajuan perekonomian serta mengatasi berbagai masalah-masalah perekonomian khususnya kemiskinan dan pengangguran. Meskipun UKM memiliki tujuan yang strategis dalam mendukung perekonomian. Berikut ini terdapat beberapa

permasalahan atau kendala yang dihadapi oleh UKM yang dapat ditinjau dari sisi internal dan eksternal yaitu:

a. Factor Internal UKM

1. Modal

Berdasarkan hasil observasi awal, modal merupakan bagian penting dalam setiap usaha yang diperlukan dalam menjalankan dan mengembangkan suatu usaha. Kurangnya modal lebih banyak dialami oleh usaha mikro karena merupakan usaha perorangan yang hanya mengandalkan modal dari sisi pemilik usaha yang terbatas, selain itu pemilik usaha mengalami kesulitan dalam memperoleh pinjaman dari perbankan dikarenakan persoalan administrasi dan teknik yang tidak mampu dipenuhi oleh pelaku usaha. Berdasarkan wawancara dengan narasumber yang menerangkan bahwa:

Wawancara dilakukan pada tanggal 28 Februari 2021 yang berlokasi di rumah subjek.

Subjek 1

“saya membutuhkan modal awal dalam membuat sambal jeruk itu uang karna bahah-bahanya itu yang harus kita beli, baik itu jeruk, botol, garam, cabai dan lain sebagainya.”³⁸

Wawancara dilakukan pada tanggal 1 Maret 2021 yang berlokasi di rumah subjek.

³⁸ Wawancara dengan ibu nurhayati di desa parado wane, tanggal 1 maret 2021

Subjek 2

“modal awal dalam membuat sambal jeruk karna bahah-bahanya itu yang harus kita beli, baik itu jeruk, botol, garam, cabai dan lain sebagainya, kalau ngomongin modal dulu saya bermodalkan apa adanya sedikit sekali tetapi dengan adanya tekad niat usaha dan berdo,a Alhamdulillah sekarang bisa menikmati hasilnya, karna di jaman dulu uang sebagai modal itu sangat berarti untuk mencukupi kebutuhan lainnya.”³⁹

Wawancara dilakukan pada tanggal tanggal 3 Maret 2021 yang berlokasi di rumah subjek.

Subjek 3

“saya awalnya membuka usaha ini dengan modal seadanya karena saya pikir usaha ini tidak terlalu memakan biaya yang cukup besar sehingga saya sanggup untuk mengerjakan usaha ini, modal yang saya pakai untuk membuka usaha ini yaitu modal pribadi saya sendiri karena saya punya inisiatif dalam membuka usaha ini”

Jadi dapat disimpulkan bahwa modal utama dalam pembuatan sambal jeruk/mbohi dungga yaitu bahah-bahan seperti jeruk, botol, garam, cabai dan Suatu modal sebagai tahap awal untuk memulai sebuah usaha memang sangatlah utama dan penting untuk terlaksananya suatu usaha dan berjalan lancar untuk tahap awal.

2. SDM yang Terbatas

Berdasarkan hasil observasi di desa Parado Wane bahwa usaha kecil lebih banyak berkembang secara tradisional dan

³⁹ Wawancara dengan ibu nurhayati dan ibu habibah di desa parado wane, tanggal 1 dan 3 maret 2021

merupakan usaha yang terkadang melalui usaha keluarga turun temurun. Keterbatasan tersebut dapat ditinjau dari pendidikan formal maupun pengetahuan serta keterampilan yang akan mempengaruhi pengelolaan usaha. Selain itu, usaha kecil sebagian besar mengalami kesulitan dalam beradaptasi dengan teknologi kekinian dalam meningkatkan daya saing produk. Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber yang menerangkan bahwa:

Subjek 1

Wawancara dilakukan pada tanggal 28 Februari 2021 yang berlokasi di rumah subjek. Subjek ini adalah seorang ibu rumah tangga . subjek 1 mengatakan:

dengan tamatan sekolah dasar atau bahkan tidak sekolah sehingga saya tidak terlalu paham atau menguasai strategi pemasaran yang tepat dalam proses penjualan. Selain itu, keterbatasan dalam memanfaatkan perkembangan teknologi menyebabkan saya tidak bisa memasarkan Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) dalam social media yang ada dengan maksimal.⁴⁰

⁴⁰ Wawancara dengan ibu aisyah di desa parado wane , tanggal 28 februari 2021

Subjek 2

Wawancara dilakukan pada tanggal tanggal 1 Maret 2021 yang berlokasi di rumah subjek. Subjek ini adalah seorang ibu rumah tangga . subjek 2 mengatakan:

yang menjadi kendala kami mungkin dari ketidak tahuan kami terhadap bagaimana cara memasarkan sambal jeruk/mbohi dungga ini agar cepat laku dan memiliki daya harga jual yang tinggi baik di pasaran. ⁴¹

Subjek 3

Wawancara dilakukan pada tanggal tanggal tanggal 3 Maret 2021 yang berlokasi di rumah subjek. Subjek ini adalah seorang ibu rumah tangga . subjek 3 mengatakan:

yang menjadi kendala itu seperti, mungkin hanya sebagian kecil dari masyarakat yang tau tentang sambal jeruk/mbohi dungga ini, jadi cara memasarkannya pun kami hanya memasrka hanya di wilayah kecamatan kami saja. ⁴²

Dari kutipan hasil wawancara di atas maka dapat dipastikan bahwa kekurangan dari segi SDM sangat menghambat peningkatan pendapatan para pelaku UKM Sambal Jeruk (Mbohi Dungga).

b. Faktor Ekternal UKM

1. Terbatasnya Sarana dan Prasarana

Berdasarkan observasi awal bahwa kurangnya informasi terkait kemajuan pengetahuan dan teknologi

⁴¹ Wawancara dengan ibu nurhayati di desa parado wane, tanggal 1 maret 2021

⁴² Wawancara dengan ibu habibah di desa parado wane, pada tanggal 3 maret 2021

menyebabkan sarana dan prasarana tidak dapat berkembang dan tidak mampu mendukung kemajuan usaha. Hal ini akan berdampak pada seluruh aspek pada usaha yang dijalankan, baik dari segi manajemen, kuantitas serta kualitas barang dan jasa yang dihasilkan. Berdasarkan wawanacra dengan narasumber menerangkan bahwa:

Subjek 1

Wawancara dilakukan pada tanggal 28 Februari 2021 yang berlokasi di rumah subjek. Subjek ini adalah seorang ibu rumah tangga . subjek 1 mengatakan:

saya sudah mencoba memasarkan melalui media online seperti facebook dan lain-lain ada satu dua yang merespon tetapi yang lebih banyak itu mereka yang langsung datang ke toko saya dan yang bisa udah berlangganan dengan saya langsung memesan via telpon kalau masalah kualitas saya sudah berusaha memberikan yang terbaik untuk konsumen saya.⁴³

Subjek 2

Wawancara dilakukan pada tanggal 1 Maret 2021 yang berlokasi di rumah subjek. Subjek ini adalah seorang ibu rumah tangga . subjek 2 mengatakan:

kualitas produk sangat mempengaruhi ketidak puasan konsumen untuk datang kembali dengan itu, untuk menarik pelanggan dengan adanya peningkatan kualitas produk mulai dari rasa, penyajian dan bingkisan.⁴⁴

Subjek 3

⁴³ Wawancara dengan ibu aisyah di desa parado wane, tanggal 28 februari 2021

⁴⁴ Wawancara dengan ibu nurhayati di desa parado wane, tanggal 1 maret 2021

Wawancara dilakukan pada tanggal tanggal tanggal 3 Maret 2021 yang berlokasi di rumah subjek. Subjek ini adalah seorang ibu rumah tangga. subjek 3 mengatakan:

kalo untuk terbatasnya sarana dan prasarana tentunya itu pasti merupakan kendala yang paling banyak yang saya rasakan karena di parado ini masih minim sekali baik itu dari pelanggan dan saya sudah pernah mencoba memasarkan melalui media online seperti facebook dan lain-lain ada satu dua yang merespon tetapi yang lebih banyak itu mereka yang langsung datang ke toko saya dan yang bisa udah berlangganan dengan saya.⁴⁵

Kualitas produk adalah suatu usaha untuk memenuhi atau melebihi harapan pelanggan, dimana suatu produk tersebut memiliki kualitas yang sesuai dengan standar kualitas yang telah ditentukan dan kualitas merupakan kondisi yang selalu berubah karena selera atau harapan konsumen pada suatu produk selalu berubah.

Perpustakaan UIN Mataram

⁴⁵ Wawancara dengan ibu habibah di desa parado wane, tanggal 3 maret 2021

BAB III

PEMBAHASAN

A. Perkembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Di Desa Prado Wane Kecamatan Parado Kabupaten Bima

Perkembangan adalah suatu tindakan, proses, hasil atau pertanyaan menjadi lebih baik (Thoha, 1997:7). Pengertian pengembangan tersebut memiliki dua unsur, yaitu : (1) pengembangan itu sendiri bisa berupa suatu tindakan, proses atau pernyataan dari suatu tujuan, (2) pengembangan itu bisa menunjukkan kepada perbaikan atas sesuatu. Menurut Warren G. Bennis (Sutarto,1995: 416) pengembangan adalah suatu jawaban terhadap perubahan, suatu strategi pendidikan yang kompleks yang diharapkan untuk merubah kepercayaan, sikap, nilai dan susunan organisasi, sehingga organisasi dapat lebih baik menyesuaikan dengan teknologi, pasar, dan tantangan yang baru serta perputaran yang cepat dari perubahan itu sendiri.

Berdasarkan uraian diatas, maka yang dimaksud dengan pengembangan UKM adalah suatu tindakan atau proses untuk memajukan kondisi UKM ke arah yang lebih baik, sehingga UKM dapat lebih baik menyesuaikan dengan teknologi, pasar, dan tantangan yang baru serta perputaran yang cepat dari perubahan yang terjadi. Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) merupakan komponen penting dalam program pembangunan nasional untuk meletakkan landasan pembangunan ekonomi yang berkelanjutan dan berkeadilan.

Adapun yang menjadi sasaran dalam upaya pengembangan dan pembinaan UKM, yaitu :

1. Tercapainya lapangan usaha dan lapangan kerja yang luas
2. Tercapainya peningkatan pendapatan masyarakat
3. Terwujudnya UKM yang semakin efisien dan mampu berkembang mandiri
4. Terwujudnya penyebaran industri yang merata
5. Tercapainya peningkatan kemampuan UKM dalam aspek penyediaan produk jadi, bahan baku baik untuk pasar dalam negeri maupun ekspor.

UKM merupakan potensi bisnis yang dijalankan oleh pemerintah karena semakin banyak masyarakat yang berwirausaha maka semakin naik dan kokoh perekonomian suatu daerah karena sumber daya lokal, pekerja lokal, dan pembiayaan lokal dapat terserap dan bermanfaat secara optimal.⁴⁶ potensi adalah suatu bentuk sumber daya, kemampuan yang besar ataupun kecil, suatu kekuatan atau kemampuan yang ada dan mungkin belum dikembangkan secara optimal.⁴⁷

Usaha Kecil Menengah yang banyak berkembang di wilayah kecamatan Parado adalah industri kecil. Industri sedang dan kerajinan rakyat. Industri adalah suatu kegiatan ekonomi yang melakukan kegiatan

⁴⁶ Peraturan Daerah No.12 Tahun 2012 Tentang Perubahan Dan Peraturan Daerah No.4 Tahun 2014

⁴⁷ Tohar M, "membuka usaha kecil", cetakan pertama (yogyakarta: kanisius,2000) hal.45

merubah suatu barang dasar secara mekanis, kimia, atau dengan tangan sehingga menjadi barang jadi atau setengah jadi. Dan atau barang yang kurang nilainya menjadi barang yang menjadi tinggi nilainya, dan sifatnya lebih dekat dengan pemakaian akhir. Industri dikelompokan menjadi 4 golongan berdasarkan banyaknya pekerja yaitu industri besar (100 orang pekerja atau lebih), industri sedang/menengah (20-99 orang pekerja), industri kecil (5-19 orang pekerja), dan industri mikro (1-4 orang pekerja).

Usaha Kecil Menengah (UKM) di Kecamatan Parado Kabupaten Bima mengalami perkembangan yang terus membaik terlihat dari 4 desa yang ada di kecamatan parado masi-masing memiliki usaha industri kecil, industri sedang dan industri kerajinan masyarakat yang di mana semua industri tersebut mempunyai pengaruh yang besar untuk pemilik usaha maupun pihak-pihak yang terkait dan menambah pendapatan mereke serta sebagai penunjang kegiatan perekonomian wilayah tersebut terutama dalam memberdayakan masyarakat sekitar. Berikut adalah tabel beberapa jenis usaha yang ada di kecamatan Parado.

Tabel Perkembangan Usaha di Kecamatan Parado Keadaan Januari-Desember Tahun 2019

No	Desa	Penjahitan	Perbengkelan	Elektronik	Pangkas Rambut	Sambal Jeruk
1	Parado Wane	3 Orang	8 Orang	3 Orang	2 Orang	3 Orang
2	Parado Rato	7 Orang	9 Orang	2 Orang	2 Orang	2 Orang
3	Kanca	3 Orang	4 Orang	-	-	2 Orang
4	Kuta	1 Orang	3 Orang	1 Orang	1 Orang	1 Orang
5	Lere	1 Orang	1 Orang	6 Orang	1 Orang	1 Orang
	Jumlah	15 Orang	25 Orang	12 Orang	6 Orang	9 Orang

Berdasarkan tabel di atas bahwa terdapat berbagai jenis usaha yang dilakukan oleh masyarakat di kecamatan Parado jenis usaha tersebut antara lain adalah penjahit, perbengkelan, elektronik, pangkas rambut dan sambal jeruk mbohi dungga. Kegiatan usaha yang dilakukan masyarakat ini bertujuan untuk memberikan peluang pekerjaan pada masyarakat setempat selain itu juga dengan adanya usaha ini juga dapat memberikan pemasukan pendapatan masyarakat sehingga masyarakat mampu memenuhi kebutuhan hidupnya. Usaha ini sudah berjalan cukup lama di wilayah kecamatan Parado di karenakan kebutuhan akan barang dan jasa yang menjadi alasan tertentu usaha tersebut di buka. Barang dan jasa yang di tawarkan kepada masyarakat mampu menutupi kebutuhan akan barang dan jasa sehingga dalam pengelolaannya cukup baik jika dilihat dari data yang ada. Selain itu jenis usaha yang memberikan pemasukkan yang luar biasa yaitu pembuatan produk sambal jeruk mbohi dungga yang menjadi ciri khas tersendiri dalam pembuatannya, karena usaha ini cukup baik berkembang sebagai peningkatan pendapatan ekonomi masyarakat Desa Parado Wane. Usaha sambal mbohi dungga menjadi produk andalan masyarakat desa Parado wane karena ciri khas produk yang banyak di sukai oleh masyarakat di luar Desa Parado Wane.

**Tabel Perkembangan Sambal Jeruk Mbohi Dungga di
Kecamatan Parado Tahun 2018-2021**

No	Lokasi Desa	Jenis usaha	Jumlah Usaha			
			2018	2019	2020	2021
1.	Parado Wane	Sambal jeruk Mbohi Dungga	3	3	4	6
2.	Parado Rato	Sambal jeruk Mbohi Dungga	2	2	4	5
3.	Kanca	Sambal jeruk Mbohi Dungga	1	2	2	3
4.	Kuta	Sambal jeruk Mbohi Dungga	-	1	3	3
5.	Lere	Sambal jeruk Mbohi Dungga	-	1	2	3

Usaha Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) termasuk usaha yang menjanjikan dapat dilihat dari aspek yang mendorong kemajuan serta perluasan dari usaha tersebut. Diantaranya seperti melihat sebesar apa tingkat permintaan konsumen pada Sambal Jeruk (Mbohi Dungga), tentu dilihat dari tingkatan permintaan masyarakat yang tinggi, maka prospek pengembangan usaha Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) menjadi tinggi pula. Ini menunjukkan bahwa pasar memberikan peluang yang besar terhadap keberhasilan usaha. Peluang memasuki dunia wirausaha dapat dilakukan melalui berbagai kesempatan. Akan tetapi mungkin kesempatan atau peluang tersebut tidak terlihat oleh orang lain.

Dari hasil tabel di atas sambal jeruk mbohi dungga dari tahun ke tahun semakin meningkat yaitu dari data tahun 2018 sampai tahun 2021. Hal ini dikarenakan jumlah permintaan akan Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) semakin meningkat. Tingginya jumlah permintaan membuat para pelaku usaha Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) menambahkan jumlah usaha mereka agar permintaan konsumen dapat terpenuhi meskipun jumlah permintaan semakin banyak. Selain itu juga dengan adanya peningkatan usaha membuat para pelaku usaha memiliki pendapatan yang cukup baik. Hal ini dikarenakan adanya upaya pengembangan produk sambal jeruk mbohi dungga sehingga konsumen tertarik untuk membelinya. Upaya pengembangan yang dilakukan dengan cara membuat kemasan yang menarik serta mengoptimalkan proses pemasaran. Salah satu strategi yang dilakukan dalam mengembangkan usaha Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) yaitu dengan cara menambah varian kemasan yang awalnya hanya menjual dengan menggunakan botol tanpa adanya label sehingga masyarakat mengembangkannya menjadi kemasan yang dapat diterima oleh masyarakat banyak. Selain itu, UKM Sambal Mbohi Dungga menyajikan produk sebaik mungkin dan menjaga kualitas produk sebaik mungkin. Tujuan dari pengembangan tersebut yaitu supaya produk Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) memiliki kualitas yang tinggi dan bisa juga menguntungkan UKM yang dikelola oleh para pelaku usaha sambal jeruk.

Berkembangnya usaha Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) ini telah memberikan manfaat yang besar bagi masyarakat hal tersebut dibuktikan melalui terbukanya lapangan pekerja bagi masyarakat sekitar. Dengan terjalinnya kerjasama yang baik antara pemilik usaha Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) dengan para karyawan akan semakin meningkatkan hasil yang dicapai. Usaha Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) yang dikelola diharapkan dapat terus berjalan dan dapat meningkatkan kualitas dan hasil produksinya dan dapat meningkatkan lapangan pekerjaan yang semakin banyak bagi masyarakat sekitar khususnya masyarakat Desa Parado Wane. Dalam era persaingan usaha yang semakin ketat sekarang ini, setiap pelaku bisnis yang ingin memenangkan kompetisi dalam persaingan pasar akan memberikan perhatian penuh pada strategi pengembangan usaha dan strategi pemasaran yang dijalankannya. Produk-produk yang dipasarkan dibuat melalui suatu proses yang berkualitas akan memiliki sejumlah keistimewaan yang mampu meningkatkan kepuasan konsumen atas penggunaan produk tersebut.

B. Peranan Usaha Kecil Menengah (UKM) Sambal Jeruk (Mbohi Dunga) Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Desa Parado Wane Kecamatan Parado Kabupaten Bima

Usaha kecil menengah memiliki peran yang penting dalam pembangunan perekonomian suatu negara khususnya Indonesia. Akan tetapi pembangunan tersebut tidak dapat berjalan dengan baik apabila tidak didukung dengan Sumber Daya Manusia (SDM), karena SDM merupakan salah satu alat pelaksana atau penggerak dalam pembangunan. Maka dari itu, pembangunan membutuhkan SDM yang berkualitas demi tercapainya pembangunan yang maksimal.

Menurut undang-undang tentang perindustrian No 5 tahun 1984, industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku barang setengah jadi dan atau barang jadi menjadi barang yang bernilai yang lebih tinggi untuk penggunaannya, termasuk kegiatan rancang dan perekayasaan industri. UKM merupakan salah satu jenis usaha yang termasuk dalam kategori usaha kecil karena menurut batasan mengenai usaha menurut badan pusat statistik (BPS) berdasarkan kuatitas kerja, yaitu usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5-19 orang sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20-99 orang.

Di kecamatan Parado terdapat beberapa jenis usaha kecil menengah (UKM) salah satunya UKM yang berjalan di bidang industri Sambal Jeruk (Mbohi Dunga). Industri sambal jeruk (Mbohi Dunga) yang ada

di kecamatan parado terdiri dari 30 tempat produksi yang tersebar di seluruh wilayah kecamatan parado, khususnya di Desa parado wane yang terdapat 10 tempat produksi sambal jeruk (Mbohi Dungga). Produksi Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) merupakan usaha milik keluarga bukan milik pemerintah maupun cabang dari perusahaan lainya.

Indusitri sambal jeruk (Mbohi Dungga) berperan dalam meningkatkan pendapatan masyarakat desa parado wane, dari setiap bulannya omset atau pendapatan dari hasil penjualan Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) yang ada di desa parado wane berkisar antara Rp 3.000.000-Rp 4.000.000 hal tersebut sudah mampu dalam meningkatkan pendapatan. Pengelolaan usaha Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) tersebut sangat memberikan manfaat yaitu membuka lapangan pekerjaan yang bisa menekan angka pengangguran untuk masyarakat di wilaya kecamatan parado khususnya desa parado wane. Masyarakat di kecamatan parado khususnya desa parado wane dominan bermata pencaharian sebagai petani yang hanya mengandalkan modal pendapatan dari hasil panen yang terkadang tidak dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari, dengan adanya usaha Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) yang ada setidaknya mererka bisa memanfaatkan waktu luang mereka di sela-sela menunggu hasil panen tiba dan mendapatkan tambahan penghasilan di setiap harinya.

Dari hasil wawancara dan observasi, meskipun dalam tolaak ukur kategori belum begitu memberikan pengaruh, akan tetapi pada kenyataannya ada bebrapa indikator dalam kategori tersebut yang memang memberikan pengaruh positif . secara keseluruhan pengaruh tersebut bisa di jelaskan sebagai berikut:

a. Membuka Peluang Kerja dan Lapangan Pekerjaan

Masyarakat desa parado wane yang pada umumnya bermata pencaharian sebagai petani yang hanya mengharapkan pendapatan dari hasil taninya yang terkadang tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan sehari hari ini dengan adanya UKM sambal jeruk (Mbohi Dungga) dapat membantu mendapatkan tambahan penghasilan yang dapat digunakan untuk kebutuhan sehari-hari yang mana jika hanya mengharpkan penghasilan dari hasil taninya tidak dapat di taksir atau di perkirakan hasilnya namun dengan adanya UKM Sambal Jeruk(Mbohi Dungga) mereka mendapatkan hasil yang jelas sembari mengisi waktu luang diantara menunggu hasil tani mereka dan membantu pendapatan suami.

b. Meningkatkan Pendapatan

Pendapatan adalah penermiaan total kas yang diperoleh seseorang atau rumah tangga dalam kurung waktu tertentu (satu bulan). Pendapatan merupakan hal terpenting yang digunakan untuk menentukan setiap kesejahteraan masyarakat. Khususnya bagi pemilik UKM Sambal Jeruk (Mboh Dungga) dari hasil

penjualan atau pemasaran Sambal Jeruk (Mbohi Dunga) berjumlah mulai dari sekitar Rp 3.000.000 s/d Rp 4.000.000. Jumlah pendapatan tersebut belum dikatakan pendapatan bersih karena belum terhitung atau terpotong dari jumlah biaya modal dalam proses pembuatan. Namun, tidak jarang penjual Sambal Jeruk (Mbohi Dunga) yang tidak mencatat jumlah bersih dari pendapatan, karena ketika mendapat hasil dari penjualan mereka cenderung langsung menggunakannya untuk berbelanja kebutuhan sehari-hari.

C. Kendala Dalam Proses Pembuatan Sambal Jeruk (Mbohi Dunga) Di Desa Parado Wane Kecamatan Parado Kabupaten Bima

Meskipun UKM memiliki tujuan yang strategis dalam mendukung perekonomian.berikut ini terdapat beberapa permasalahan atau kendala yang dihadapi oleh UKM yang dapat ditinjau dari sisi eksternal dan internal.

1. Faktor Internal UKM

a. Modal

Modal merupakan bagian penting dalam setiap usaha yang diperlukan dalam menjalankan dan mengembangkan suatu usaha. Kurangnya modal lebih banyak dialami oleh usaha kecil menengah (UKM) karena merupakan usaha perorangan yang hanya mengandalkan modal dari sisi pemilik usaha yang terbatas. Selain itu, pemilik usaha mengalami kesulitan dalam memperoleh

pinjaman dari perbankan dikarenakan persoalan administratif dan teknik yang tidak mampu di penuhi oleh pelaku usaha.

b. Sumber daya manusia (SDM) yang terbatas

Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilanya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelola usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal. Di samping itu dengan keterbatasan SDM-nya unit usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang di hasilkan.

c. Lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar

Usaha kecil yang pada umumnya merupakan unit usaha keluarga, mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah, oleh karena produk yang di hasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif. Berbeda dengan usaha besar yang telah mempunyai jaringan yang sudah solid serta di dukung dengan teknologi yang dapat menjangkau intrnasional dan promosi yang baik.

2. Faktor eksternal UKM

a. Terbatasnya sarana dan prasarana

Kurangnya informasi terkait kemajuan pengetahuan dan teknologi menyebabkan sarana prasarana tidak dapat berkembang dan tidak mampu mendukung kemajuan usaha. Hal ini akan berdampak pada seluruh aspek pada usaha yang dijalankan, baik dari segi manajemen, kuantitas serta kualitas barang dan jasa yang dihasilkan.

b. Iklim usaha

Barang yang dihasilkan oleh UKM setelah masuk di pasar akan bersaing dengan barang-barang lainnya baik ditinjau sebagai barang primer dan sekunder. Dalam persaingan tersebut, terkadang masih terdapat persaingan kurang sehat antar pelaku usaha kecil dan usaha besar. Hal ini akan memicu persaingan yang tidak sehat dengan hadirnya monopoli barang tertentu yang dilakukan oleh pelaku usaha besar.

c. Terbatasnya akses pasar

Terbatasnya akses pasar akan menyebabkan produk yang dihasilkan tidak dapat di pasarkan secara kompetitif baik di pasar nasional maupun internasional. Upaya untuk pengembangan UKM pengembangan usaha kecil dan menengah UKM pada hakekatnya merupakan tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat.

Adapun alimul menurut Ade Muhamad Basar berdasarkan hasil penelitian tentang peranan Usaha Kecil Menengah (UKM)

dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di kecamatan cibereum kabupaten kuningan. Bahwa UKM yang berada di kecamatan cibereum mengalami perkembangan yang positif baik dari segi jumlah UKM yang bertambah ataupun dari pendapatan masyarakat yang menjadi lebih baik, selain itu kegiatan UKM berpengaruh positif terhadap kesejahteraan masyarakat.⁴⁸

Jadi berdasarkan data temuan peneliti tentang peranan UKM Sambal Jeruk (Mbohi Dungga) terhadap peningkatan pendapatan masyarakat desa parado wane kecamatan parado kabupaten bima bahwa UKM Sambal jeruk (mbohi Dungga) memiliki peran penting dalam menambah penghasilan selain dari bertani dan secara tidak langsung memberikan peluang untuk dijadikan pekerjaan sampingan bagi ibu rumah tangga, dan mampu memberikan peranan yang penting bagi kesejahteraan masyarakat dan menambah pendapatan masyarakat sekitar sehingga dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari.

⁴⁸ Ade Muhamad Almul Basar, peranan usaha kecil menengah (ukm) dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di kecamatan cibereum kabupaten kuningan, jurnal ekonomi, 2015

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan paparan data serta analisis data yang telah dipaparkan dalam penelitian ini, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Perkembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Di Desa Prado Wane Kecamatan Prado Kabupaten Bima setiap tahunnya mengalami peningkatan baik dari segi pendapatan pemilik UKM, hal ini disebabkan oleh bertambahnya minat masyarakat untuk membeli produk yang dijual oleh usaha tersebut sehingga memberikan kontribusi positif bagi para pelaku UKM.
2. Peranan Usaha Kecil Menengah (UKM) Sambal Jeruk (Mbohi Dunga) Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Desa Prado Wane sudah baik, dengan adanya UKM tersebut memiliki peran yang sangat penting bagi kesejahteraan masyarakat dan menambah pendapatan masyarakat sekitar sehingga dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari seperti pangan, maupun kebutuhan lainya, seperti kesehatan keluarga dan kebutuhan akan pendidikan anak-anak mereka dan buka lapangan kerja bagi masyarakat sekitar.
3. Kendala Dalam Proses Pembuatan Sambal Jeruk (Mbohi Dunga) Di Desa Prado Wane Kecamatan Prado Kabupaten Bima terdapat dalam hal modal, iklim usaha serta kurangnya sarana prasarana dalam pembuatan serta pengolahan mbohi dunga itu sendiri.

B. Saran

1. Untuk masyarakat

Masyarakat bisa mengoptimalkan proses produksi dari sambal mbohi dungga dengan meningkatkan kualitas sambal mbohi dungga baik dari segi kemasan maupun proses pemasaran sehingga sambal mbohi dungga lebih menarik dan juga diminati oleh masyarakat luas.

2. Untuk pemerintah

Perlu adanya pemberdayaan kepada masyarakat Desa Parado Wane dengan memberikan prasarana berupa peralatan dan tata cara pemasaran Sambal Mbohi Dungga agar lebih optimal dalam mengembangkan produksi Sambal Mbohi Dungga itu sendiri.

3. Untuk peneliti selanjutnya

Diharapkan dapat memberikan penelitian yang lebih bervariasi lagi. Dalam teknik pengumpulan data bagi para peneliti yang berminat untuk melakukan study lanjut hendaknya dapat mempertimbangkan kondisi subjek dan tempat penelitian yang dilakukan.

4. Bagi mahasiswa

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dalam dunia pendidikan khususnya pada mata pelajaran IPS ekonomi. Dan untuk Peneliti selanjutnya, dapat mengembangkan instrumen penelitian dengan masalah yang lebih kompleks.



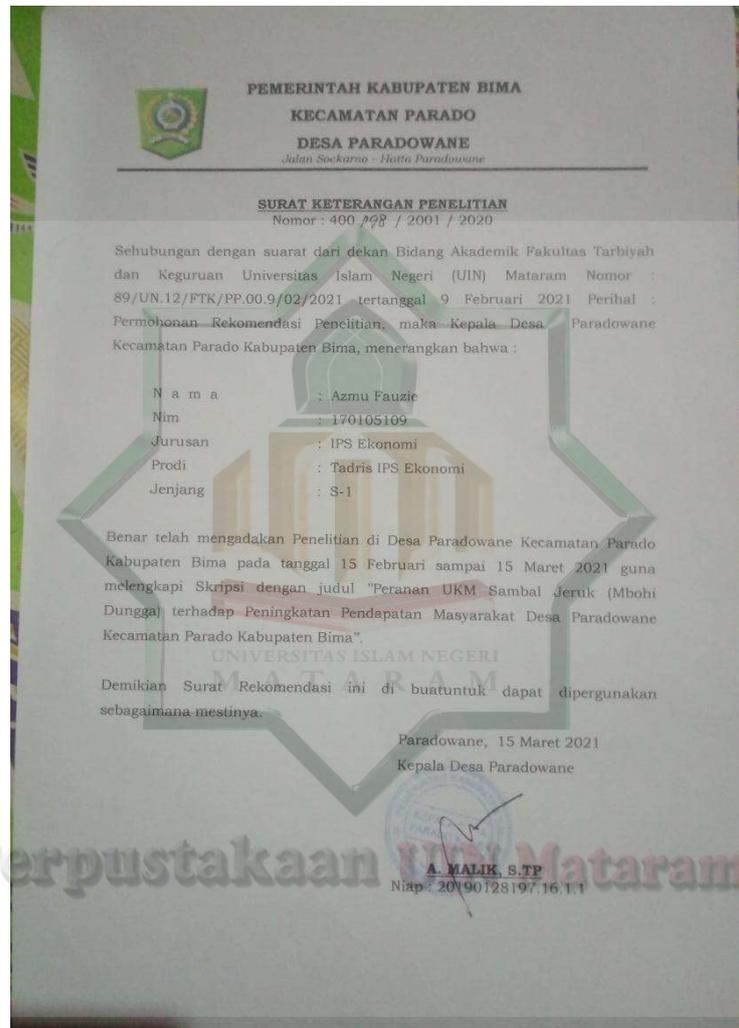
Perpustakaan UIN Mataram

DAFTAR PUSTAKA

- Ab, A. M, "Peran Usaha Kecil Menengah (Ukm) dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat di Kec. Cebeureum Kab. Kuningan," *Doctoral Dissertation*, IAIN Syekh Nurjati Cirebon, Cirebon, 2015.
- Baso N, N, "Pengaruh Kreativitas Terhadap Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah Binaan Dinas Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Di lokasi penelitian Pancasila Kota Palopo," *Doctoral Dissertation*, Institut Agama Islam Negeri Palopo, Palopo, 2019.
- Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosil & Ekonomi*, Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2013.
- Darnis, F., & Azdy, R. A, "Pemanfaatan Media Informasi Website Promosi (E-Commerce) Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Umkm Desa Pedado, *Sindimas*, Volume 1, Nomor 1, 2019.
- Dewi, N. P. M., & Utari, T, "Pengaruh Modal Tingkat Pendidikan dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Umkm) di Kawasan Imam Bonjol Denpasar Barat," *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*, Volume 3, Nomor 12, 2014.
- Enis, A, "Pengaruh Pengembangan Pariwisata Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam," *Doctoral Dissertation*, UIN Raden Intan Lampung, Lampung, 2020.
- Handayani, S., & Irawati, L, *Implementasi Program One Village One Product (Ovop) Dalam Peningkatan Pendapatan Umkm Klaster Keripik Pisang di Kota Bandar Lampung*," In Prosiding Seminar Nasional Pengembangan Teknologi Pertanian, 2017.
- Irman, M., & Azani, V, "Perancangan Akuntansi pada Usaha Kecil Menengah (Ukm) Toko Etek Jas (Studi Kasus Bukit tinggi)," *Procuratio*, Jurnal Ilmiah Manajemen, Volume 4, Nomor 1, 2016.
- Jauhari, J, "Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (Ukm) dengan Memanfaatkan E-Commerce," *Jurnal Sistem Informasi*, Volume 2, Nomor 1, 2010.
- Maisyaroh, S, "Analisis Pengaruh Pengembangan Pariwisata Puncakmas Terhadap Peningkatan Pendapatan Ekonomi Masyarakat dalam Persepektif Ekonomi Islam (Studi pada Masyarakat Kelurahan Suka danaham Kecamatan Tanjung Karang Barat Kota Bandar Lampung)," *Doctoral Dissertation*, UIN Raden Intan Lampung, Lampung, 2018.

- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Pres, 2001.
- Nugroho, B. S, "Dampak Pemberian Kredit Usaha Rakyat (Kur) Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Ukm) di Kabupaten Karanganyar," *Doctoral Dissertation*, Uns Sebelas Maret University, 2013.
- Puput Kusmawati, "Strategi Penjualan dalam Meningkatkan Penghasilan Usaha Rumah Makan di Kelurahan Balandai Ditinjau dari Ekonomi Islam," *Doctoral Dissertation*, Institut Agama Islam Negeri Palopo, Palopo, 2019.
- Rahmayuni, S. "Peranan Laporan Keuangan dalam Menunjang Peningkatan Pendapatan pada Ukm," *Jshp*, Jurnal Sosial Humaniora dan Pendidikan, Volume 1, Nomor 1, 2017.
- Sugiarti, Y., Sari, Y., &Hadiyat, M. A. "Peranan E-Commerce untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Ukm) Sambal di Jawa Timur." *Kumawula*, Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, Volume 3, Nomor 2, 2020.
- Ade Muhamad Alimul Basar, *Peranan usaha kecil menengah (Ukm) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarkat Di Kecamatan Cbeureum Kabupaten Kunngan*, skripsi, 2015

Lampiran 1



Lampiran 3

PEMERINTAH PROVINSI NUSA TENGGARA BARAT
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK DALAM NEGERI
 Jalan Pendidikan Nomor 2 Tlp. (0370) 7503330 Fax. (0370) 7503330
 Email: bakesbangpolntb@ntbprov.go.id Website: http://bakesbangpolntbprov.go.id
 MATARAM kode pos 83123

REKOMENDASI PENELITIAN
 NOMOR: 070 / (K) / 0 / B / BSKPDH / 2021

1. Dasar :
 a. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 Tentang Pedoman Penyelenggaraan Rekomendasi Penelitian
 Surat Dan Wakil Dekan Bidang Akademik, Fakultas Tarbiyah Dan Keguruan Universitas Islam Negeri (UIN), Mataram
 Nomor : 67/Lx.12/PTK/PP/00/0-02/2021
 Tanggal : 5 Februari 2021
 Perihal : Permohonan Rekomendasi Penelitian

2. Menimbang : Setelah mempelajari Proposal Survei/Rencana Kegiatan Penelitian yang diajukan, maka dapat diberikan Rekomendasi Penelitian kepada:
 Nama : **AZMU FAUZIE**
 Alamat : Dusun Parado Wane RT.003, RW. 001 - Kel/Desa Parado Wane Kec. Parado, Kab. Bima No Identitas: 5208162408901003 No Telp. 082340771085
 Pekerjaan : Mahasiswa Jurusan IPS Ekonoma
 Bidang-Judul : **PERANAN UKM SAMBAL JERUK (MBOHI DUNGGGA) TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN MASYARAKAT DESA PARADO WANE KECAMATAN PARADO KABUPATEN BIMA**
 Lokasi : Desa Parado Wane Kec. Parado Kab. Bima
 Jumlah Peserta : 1 (satu) Orang
 Lamanya : Februari - Juli 2021
 Status Penelitian : RPI

3. Hal-hal yang harus ditaati oleh Peneliti :
 a. Sebelum melakukan Kegiatan Penelitian agar melaporkan kedatangan kepada Bupati/Walikota atau Pejabat yang ditunjuk.
 b. Penelitian yang dilakukan harus sesuai dengan judul beserta data dan berkas pada Surat Permohonan dan apabila melanggar ketentuan, maka Rekomendasi Penelitian akan dicabut sementara dan menghentikan segala kegiatan penelitian.
 c. Peneliti harus menaati ketentuan Perundang-Undangan, norma-norma dan adat istiadat yang berlaku dan penelitian yang dilakukan tidak menimbulkan keresahan di masyarakat, disintegrasi Bangsa atau gangguan NKRI. Apabila masa berlaku Rekomendasi Penelitian telah berakhir, sedangkan pelaksanaan Kegiatan Penelitian tersebut belum selesai maka Peneliti harus mengajukan perpanjangan Rekomendasi Penelitian.
 d. Melaporkan hasil Kegiatan Penelitian kepada Gubernur Nusa Tenggara Barat melalui Kepala Bakesbangpoladagri Provinsi Nusa Tenggara Barat.
 Demikian Surat Rekomendasi Penelitian ini di buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Mataram, 4 Februari 2021
 AN KEPALA BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK DALAM NEGERI PROVINSI NTB
 SECRETARIS,

SUBHANHAJAN, S. Sos.
 NIP. 19710116 199703 1 005

Tambahan disampaikan Kepada Yth:
 1. Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Penelitian dan Pengembangan Daerah Provinsi NTB di Mataram
 2. Bupati Bima Cq. Ka. Kesbangpol Kab. Bima di Tempat
 3. Camat Parado, Kab. Bima di tempat
 4. Kepala Desa Parado Wane Kab. Bima di Tempat
 5. Yang bersangkutan
 6. Arsip

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MATARA

Perpustakaan UIN Mataram

Dokumentasi (wawancara dan observasi)



Wawancara pemilik UKM Sambal Jeruk (Mbohi Dunga)



Proses Pembuatan Sambal Jeruk (Mbohi Dunga)



Wawancara Pemilik UKM Sambal Jeruk (Mbohi Dunga)



Wawancara Pemilik UKM Sambal Jeruk (Mbohi Dunga)



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI



PEDOMAN WAWANCARA

Interview Pemilik Ukm Sambal Jeruk (Mbohi Dunga)

A. Identitas Responden

1. Nama :
2. Jabatan :
3. Usia :
4. Alamat :

B. Daftar Interview

1. Sejak kapan sambal jeruk (mbohi dungga) di desa parado wane kecamatan parado kabupaten bima ini didirikan?
2. Bagaimana sejarah berdirinya UKM sambal jeruk (mbohi dungga) di desa parado wane?
3. Apakah yang melatar belakangi berdirinya UKM sambal jeruk (mbohi dungga) di desa parado wane?
4. Bagaimana pengalaman bapak/ibu dalam mengelola ukm sambal jeruk (mbohi dungga)?
5. Bagaimana proses pengelolaan produk anda?
6. Ada beberapa karyawan di UKM sambal jeruk (mbohi dungga) yang bapak/ibu kelola?

7. Berapa pendapatan perbulan dari UKM sambal jeruk (mbohi dungga) yang anda kelola?
8. Apakah ada peningkatan pendapatan setiap bulanya maupun setiap tahunnya?
9. Bagaimana strategi pemasaran yang digunakan oleh UKM sambal jeruk (mbohi dungga) di desa parado wane?
10. Dengan strategi yang digunakan apakah pendapatan UKM sambal jeruk (mbohi dungga) di desa parado wane dapat meningkatkan pendapatan?
11. Dan strategi apa yang bapak/ibu gunakan untuk bertahan dalam usaha?
12. Apakah yang menjadi daya tarik pada produk UKM sambal jeruk (mbohi dungga) ?
13. Produk jenis apasaja yang diproduksi oleh UKM sambal jeruk (mbohi dungga)
14. Bagaiman harga dari setiap produk tersebut? Apakah relatif dan mudah untuk di jangkau oleh masyrarakat?
15. Apakah sering memberikan diskon atau potongan harga kepada konsumen?
16. Dimana saja produk ini dipasarkan ? apakah tempat yang digunakan cukup strategis dan mudah untuk dijangkau oleh masyarakat?
17. Apakah anda pernah melakukan promosi?

18. Jika pernah, promosi dalam bentuk apa saja yang sudah dilakukan oleh UKM sambal jeruk (mbohi dungga) di desa parado wane?
19. Apakah ada kendala dalam memasarkan produk?
20. Dari awal berdirinya usaha sampai saat ini apa saja keinginan dari UKM sambal jeruk (mbohi dungga) yang telah dicapai?

Catatan : Pertanyaan di atas dapat di kembangkan sesuai dengan informasi yang dibutuhkan oleh peneliti.



Perpustakaan UIN Mataram