

ANALISIS KEUNTUNGAN DAN KERUGIAN UMKM TRIFHTING DI MARTUBUNG MEDAN

Nurhayani Nst⁽¹⁾, Isma Fadhilah⁽²⁾, Daud Dwi Pandu Siahaan⁽³⁾

Ekonomi, Universitas Negeri Medan, Kota Medan

e-mail: yaninst04@gmail.com, ismafadhilah01@gmail.com, pandudaud413@gmail.com

DOI <https://doi.org/10.47647/jsr.v13i2.1869>

ABSTRACT

Profit is the excess income from a business that comes from the initial capital in running a business. Profit is the goal of running a business by minimizing losses that are likely to occur. Loss is the amount of money reduced from the initial capital of a business being run. This loss is something that business owners should avoid as much as possible because if a business experiences continuous losses, the business will go bankrupt and possibly go out of business. Seller's rights are the power of a seller to provide prices, promotions, etc. related to the products he sells. The rights of MSME sellers are also determined by the seller, but cannot be done at will because there are laws that regulate the seller's rights. This research is descriptive (describe), analytical (describe). After the data is collected in such a way, processed so that it becomes focused and systematic, start writing down the data related to the discussion theme, editing, clarifying, reducing and presenting. The method used was interviewing a clothes thrifting MSME actor in Martubung Medan.

Keywords : *Advantages, Disadvantages, Seller's Rights*

ABSTRAK

Keuntungan adalah kelebihan pendapatan dari suatu usaha yang berasal dari modal awal dalam melakukan sebuah usah. Keuntungan adalah tujuan dari sebuah usaha di jalankan dengan meminimalisir kerugian yang kemungkinan akan terjadi. Kerugian adalah jumlah uang yang berkurang dari modal awal sebuah usaha di jalankan. Kerugian ini adalah hal yang sebisa mungkin dihindari oleh pemilih usaha karen jika suatu suatu usaha mengalami kerugian secara terus menerus maka usaha tersebut akan mengalami kebangkrutan dan berkemungkinan untuk gulung tikar. Hak penjual adalah kekuasaan seorang penjual dalam memberikan harga, promosi dll yang berkaitan dengna peroduk yang ia jual. Hak penjual UMKM juga di tentukan oleh sang penjual, namun tidak bisa di lakukan sesuka hati karena ada undang-undang yang mengatur hak penjual tersebut. Penelitian ini bersifat deskriptif (menggambarkan), analisis (menguraikan). Setelah data terkumpul sedemikian, diolah sehingga menjadi terarah dan sistematis, mulai menuliskan data-data yang berkaitan dengan tema pembahasan, mengedit, mengklarifikasi, mereduksi, dan menyajikan. Metode yang digunakan yaitu dengan Mewawancarai seorang pelaku UMKM Thrifhting Baju di Martubung Medan.

Kata kunci: *Keuntungan, Kerugian, Hak Penjual*

1. Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh sebagian besar masyarakat Indonesia sebagai tumpuan dalam memperoleh pendapatan. Data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (2015) menyatakan bahwa presentase UMKM di Indonesia mencapai 90% dan hanya 10% nya adalah usaha besar. Walaupun UMKM bukan merupakan usaha besar, namun peran UMKM dalam menggerakkan sektor perekonomian negara tidak dapat diragukan. UMKM telah berperan besar dalam menggerakkan pertumbuhan ekonomi di Indonesia, dimana 60% nya merupakan kontribusi UMKM.

Di samping hal di atas, UKM juga masih menghadapi berbagai permasalahan yang terkait dengan iklim usaha seperti; (a) besarnya biaya transaksi, panjangnya proses perizinan dan timbulnya berbagai pungutan; dan (b) praktik usaha yang tidak sehat. Selain itu, otonomi daerah yang diharapkan mampu mempercepat tumbuhnya iklim usaha yang kondusif bagi UKM ternyata belum menunjukkan kemajuan yang merata.

Dengan demikian pengembangan usaha kecil dan menengah sudah menjadi salah satu tugas pokok dalam program kerja instansi terkait. Program pengembangan UKM itu meliputi kegiatan bimbingan dan pengarahan, pengadaan atau bantuan permodalan, pengembangan jaringan pemasaran, pengembangan program kemitraan, dan juga melakukan

evaluasi terhadap hasil dari program tersebut.

Melihat pentingnya peranan UMKM dalam kehidupan perekonomian daerah dan penyerapan tenaga kerja, maka melalui penelitian ini dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

- 1) Bagaimana pendapatan perbulan yang di dapat oleh pelaku UMKM saat menjual barang yang di jualnya?
- 2) Bagaimana untung dan rugi yang di dapat pelaku UMKM saat mengembangkan usahanya ?

2. Metode

Penelitian ini bersifat deskriptif (menggambarkan), analisis (menguraikan). Setelah data terkumpul sedemikian, diolah sehingga menjadi terarah dan sistematis, mulai menuliskan data-data yang berkaitan dengan tema pembahasan, mengedit, mengklarifikasi, mereduksi, dan menyajikan. Metode yang digunakan yaitu dengan Mewawancarai seorang pelaku UMKM Thrifhting Baju di Martubung Medan.

3. Hasil dan Pembahasan

Pewawancara : Apa usaha yang sedang bapak jalani?

Penjual : Usaha yang saya jalani saat ini usaha baju bekas atau orang" bilang

Pewawancara : thriftig.
: Sudah berapa lama bapak menjalani usaha ini?

Penjual : Sekitar 2 tahun

Pewawancara : Berapa modal awal untuk trifhting baju? **Penjual** : Modal awal waktu baru mulai sek

Penjual : Untuk penghasilan tiap bulan tidak menetap, tapi biasanya perbulan sekitar 1,5jt

Pewawancara : Selama usaha keuntungan dan kerugian selama penjualan bagaimana?

Penjual : Untuk keuntungan paling besar saya pernah mencapai 5jt perbulandan untuk kerugian pernah rugi sekitar 3jt.

Pewawancara : Apakah ada kendala selama bapak menjalani usaha ini?

Penjual : Tentu ada beberapa kendala yang sering saya alami saat awalmemulai usaha ini, seperti cara packing, pengiriman dan supplayer.

Pewawancara : Bagaimana cara bapak melakukan pemasaran

Penjual : produk yang bapakjual?
: Saya melakukan pemasaran dan penjualan secara online dan melalui media social seperti Instagram, facebook, dll.

Pengertian Keuntungan

Keuntungan adalah hasil atau manfaat positif yang diperoleh dari suatu kegiatan atau investasi. Dalam konteks bisnis, keuntungan sering kali mengacu pada selisih antara pendapatan dan biaya yang dihasilkan oleh sebuah perusahaan atau sebuah usaha. Keuntungan adalah factor penting dalam menjalankan bisnis, karena dapat menunjukkan efisiensi, pertumbuhan, dan keberlanjutan perusahaan. Keuntungan adalah selisih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha. (Soemarso 2010).

Pengertian Kerugian

Kerugian adalah jumlah pengeluaran yang lebih besar dibandingkan dengan pendapatan yang diterima, dalam asuransi dapat pula diartikan sebagai besarnya pembayaran yang harus diberikan oleh penanggung kepada tertanggung atas terjadinya hal yang di asuransikan.

Hak Penjual

Hak penjual dalam pelaksanaan perjanjian jual beli melalui jasa

perantara ini adalah menerima pembayaran dari harga yang telah disepakati oleh pembeli dari barang yang telah dijual. Menurut pasal 1513 KUHP Perdata menjelaskan bahwa kewajiban utama pembeli adalah membayar harga pembelian pada waktu dan ditempatkan yang ditetapkan dalam persetujuan, hal tersebut merupakan hak yang diterima oleh penjual seperti pada umumnya. Kemudian pada pasal 1517 KUHP Perdata diatur juga jika pembeli tidak membayar harga pembelian, maka penjual dapat menuntut pembatalan jual beli itu menurut ketentuan pasal 1266-1267.

Kewajiban Penjual

Berdasarkan Pasal 1474 KUHP Perdata pada intinya kewajiban penjual menurut pasal tersebut terdiri dari dua:

1. Kewajiban penjual untuk

4. Simpulan dan Saran

- 1) Modal usaha thriftig di Martubung Medan sekitar 5jt sebagai modal awal, keterbatasan modal yang dimiliki pelaku UMKM ini menyebabkan pekerjaan ini harus dilakukan oleh 1 orang karena tidak mampu membayar karyawan.
- 2) Usaha thriftig di Martubung Medan ini dilakukan secara online, ini dilakukan untuk dapat mencapai pasar yang lebih luas dan berbagai kalangan.
- 3) Mengenai keuntungan dari usaha thriftig di Martubung Medan ini tidak menentu, hal ini didasarkan karena keterbatasan stok barang yang ingin di jual.

menyerahkan barang yang dijual kepada pembeli

2. Kewajiban penjual untuk menanggung atau menjamin atas barang yang dijual. Kemudian Pasal 1491 KUHP Perdata menyebutkan bahwa penanggungan yang menjadikewajiban penjual terhadap pembeli adalah untuk menjamin dua hal yaitu :

1. Penguasaan barang yang dijual itu secara aman dan tentram,
2. Tidak adanya cacat yang tersembunyi pada barang tersebut, atau yang sedemikian rupa sehingga menimbulkan alasan untuk pembatalan pembelian yang dikarenakan penjual tidak memenuhi prestasi yang telah di perjanjikan sebelumnya dalam pelaksanaan jual beli melalui perantara.

- 4) Masih kurangnya kemampuan penjual dalam memasarkan produk yang dijual seperti pembuatan kontenpromosi di media social.

Saran.

Saran-saran yang diberikan berkaitan dengan hasil penelitian yaitu:

- 1) Pelaku usaha UMKM di Martubung Medan sebaiknya lebih memperhatikan catatan keuangan usaha yang di jalani sehingga dapat mengurangi kerugian dan pembukuan keuangan dapat tertulis dengan jelas.
- 2) Pelaku usaha juga sebaiknya meningkatkan kemampuan dalam membuat konten promosi di media social, sehingga target pasar yang ingin di capai dapat lebih luas.

Daftar Pustaka

- Wijaya, 2002. *Analisa Pemberdayaan Usaha Kecil (Kumpulan Pemikiran)*. Bogor. Pustaka Wirausaha Muda.
- Wahyuni, Eti Dkk. 2005. *Lilitan Masalah Usaha Mikro Kecil, Menengah (UMKM) Dan Kontroversi Kebijakan*. Medan. Nitra Indonesia.