

Analisis Pendapatan Usaha Toko Kelontong Sebelum Dan Sesudah Mengikuti Program SRC (*Sampoerna Retail Community*) Di Keude Krueng Geukueh Aceh Utara.

Abstract : *The purpose of this research is to analyze the income of the grocery store business before and after participating in the SRC (Sampoerna Retail Community) program with a grocery store case study in Keude Krueng Geukueh District North Aceh Regency Council. The data used in this study is primary data obtained through the distribution of questionnaires to the owner grocery store to get the amount of sales, costs and capital per month. The number of samples in this study were 7 grocery stores. The data analysis method used in this study is the paired technique sample t-test. Meanwhile, to process the data, the SPSS 25.0 program was used for windows. The results of the study found that there were significant differences between the income of grocery store business owners before and after participating the SRC (Sampoerna Retail Community) program. That means after the business owner grocery stores follow the SRC program then their income is experiencing enhancement. In addition, the SRC program also provides capital assistance and other financial facilities so that business activities become easier.*

Keywords: *Sales, Capital, Cost and Income.*

Faisal¹, Husaini²
Sutriani³, Hamdiah⁴

¹Alumni Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Universitas
Malikussaleh.
^{2,3,4}Dosen Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Universitas
Malikussaleh.

*Email:

¹faisalhadinusa18@gmail.com

²husaini@unimal.ac.id

(Corresponding author)

PENDAHULUAN

Usaha Mikro dan Kecil (UMK) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia. Hal ini bisa dilihat berdasarkan hasil sensus ekonomi (SE2016) pencacahan lengkap, jumlah usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Indonesia 26,26 juta usaha atau memiliki kontribusi 98,33 persen. Dengan kontribusi sebesar itu pelaku usaha Mikro dan Kecil (UMK) dapat membantu pemerintah dalam mengurangi jumlah pengangguran, kemiskinan, dan pemerataan pendapatan. Keberadaan usaha Mikro dan Kecil (UMK) harus didukung dan didorong kemampuannya agar terus berkembang, sehingga dapat membuka kesempatan usaha dan lapangan kerja. Salah satu jenis usaha yang memiliki kontribusi terbesar bagi perekonomian Indonesia adalah toko kelontong. Berdasarkan data Euromonitor International tahun 2018, mayoritas masyarakat Indonesia berbelanja di toko kelontong. Dari nilai pasar retail senilai Rp 7,5 juta triliun, sebanyak Rp 6,85 juta triliun atau sekitar 92% diantaranya merupakan transaksi di toko kelontong. Pengertian toko kelontong menurut Sangadji & Sopiah (2013) adalah toko yang menyediakan kebutuhan rumah tangga seperti sembako, makanan, dan minuman kebutuhan rumah tangga. Toko kelontong biasanya ditemukan berdampingan dengan pemilik rumah yang berada di tengah permukiman.

Peningkatan peran UMKM dalam perekonomian Indonesia merupakan tanggung jawab pemerintah, pemerintah daerah, swasta dan lembaga keuangan. Pemerintah dapat membantu mengembangkan UMKM dengan cara meningkatkan akses UMKM kepada sumber daya finansial seperti pinjaman modal dari lembaga keuangan seperti bank. Pengembangan UMKM juga tidak semata-mata merupakan tugas yang harus diambil Pemerintah dan hanya menjadi tanggung jawab Pemerintah. Pihak UMKM sendiri sebagai pihak yang dikembangkan, juga dapat bekerja sama dengan pihak swasta. Pihak swasta juga dapat berperan dalam mengembangkan UMKM melalui kontribusi ilmu pengetahuan dan teknologi yang dapat membantu UMKM melakukan pengelolaan usahanya.

Toko-toko ritel tradisional binaan SRC mendapatkan bimbingan manajemen pengelolaan toko, mulai dari layanan, strategi pemasaran hingga tata administrasi yang bertujuan agar memudahkan pembeli untuk belanja yang pada akhirnya akan meningkatkan omset bisnis. Para pemilik bisnis ini juga menerima masukan dari sejumlah praktisi bidang retail di tanah air. Selain itu, program SRC juga fokus untuk mendorong inovasi dan pengembangan usaha jangka panjang. Salah satu program unggulan dari SRC yakni aplikasi AYO SRC. Aplikasi AYO SRC merupakan aplikasi smartphone dimana pemilik toko dan pelanggan dapat saling terhubung satu sama lain dan bisa mendapatkan manfaat seperti informasi harga-harga barang yang diskon bagi pelanggan serta bagi pemilik toko dapat mendapatkan hadiah dari pihak SRC apabila pelanggan rutin berbelanja

melalui aplikasi AYO SRC. Untuk mengetahui apakah upaya-upaya yang sudah diperbuat oleh pelaku usaha untuk menghadapi persaingan bisnis sudah tepat, maka diperlukan sebuah evaluasi dalam kinerja keuangan. Evaluasi tersebut dapat dilakukan pada pendapatan dari kinerja setiap usaha. Ikatan Akuntan Indonesia (2015) menyatakan bahwa pendapatan adalah arus kas yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Sebuah evaluasi kinerja usaha dapat dilihat dari laporan laba rugi usaha tersebut. Dengan melihat laporan laba rugi, seseorang dapat menilai kinerja keuangan selama satu periode. Caranya dengan melihat informasi pada laporan laba rugi seperti jumlah laba/rugi, rincian pendapatan, rincian beban. Selain kinerja keuangan usaha, lewat laporan keuangan laba rugi juga dapat menilai resiko dari bisnis tersebut

Penelitian ini akan menganalisis pendapatan usaha toko kelontong sebelum dan sesudah mengikuti program SRC (Sampoerna Retail Community) dan apakah dengan mengikuti program SRC berpengaruh positif dalam mengembangkan usaha toko kelontong. Dalam penelitian ini objek penelitian yang dipilih adalah beberapa toko yang berada di Keude Krueng Geukueh Kecamatan Dewantara Kabupaten Aceh Utara. Toko yang dipilih menjadi objek penelitian berdasarkan lama durasi mengikuti program SRC yakni setidaknya sudah 6 bulan. Dengan penjelasan di atas, maka penulis tertarik untuk membahas 5 mengenai “ Analisis Pendapatan Usaha Toko Kelontong Sebelum dan Sesudah Mengikuti Program SRC (Sampoerna Retail Community) (Studi Kasus Toko Kelontong Di Keude Krueng Geukueh Kecamatan Dewantara Kabupaten Aceh Utara.

TINJAUAN PUSTAKA

Pendapatan

Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal, Diana dan Setiawati (2017). Ikatan Akuntan Indonesia (2015) mendefinisikan Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari pelaksanaan aktivitas entitas yang normal dan dikenal dengan sebutan yang berbeda, seperti penjualan, penghasilan jasa, bunga, dividen, royalti, dan sewa. Selanjutnya pada halaman 23.2 paragraf 7 dijelaskan bahwa pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Usaha

Usaha adalah suatu kegiatan memperjualbelikan barang atau jasa dengan tujuan memperoleh laba, Pengertian usaha berdasarkan Madura (2007). Usaha menurut Glosch (2011) adalah organisasi yang memproses perubahan keahlian dan sumber daya ekonomi menjadi barang dan jasa bagi pemuasan kebutuhan konsumen, serta diharapkan akan

memperoleh laba bagi pemiliknya. Sedangkan menurut Sukirno (2010), usaha adalah kegiatan untuk memperoleh keuntungan. Berdasarkan penjelasan yang sudah dijabarkan, maka dapat disimpulkan bahwa usaha adalah aktivitas perorangan atau kelompok yang meliputi proses produksi, pertukaran kebutuhan, kegiatan distribusi, dan konsumsi dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan secara finansial. Pemilik dari suatu usaha akan menerima imbalan sesuai dengan waktu, etos, dan kapital yang mereka berikan.

Menurut Sangadji & Sopiah (2013) Toko kelontong atau minimarket adalah suatu toko kecil yang umumnya mudah diakses umum atau bersifat lokal. Toko kelontong sering ditemukan di lokasi perumahan padat di perkotaan. Kebanyakan toko kelontong masih bersifat tradisional dan konvensional, dimana pembeli tidak bisa mengambil barangnya sendiri, karena rak toko yang belum modern dan menjadi pembatas antara penjual dan pembeli.

METODE PENELITIAN

Data

Penelitian ini dilakukan pada usaha toko kelontong yang berada di Keude Krueng Geukueh Kecamatan Dewantara Kabupaten Aceh Utara. Waktu penelitian 2 (dua) bulan, mulai bulan Desember 2022 sampai dengan Januari 2023. Penelitian ini menggunakan sumber data primer dan data sekunder. Dalam penelitian ini penulis melakukan Metode interview atau wawancara dan Metode Dokumentasi untuk mengumpulkan data. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teknik paired sample t-test karena data yang diperoleh mempunyai dua perlakuan yang berbeda dan memiliki objek yang sama. Menurut Duwi Priyatno (2010) uji hipotesis menggunakan program SPSS, Paired Sample T Test pada nilai pre test –post test kelas eksperimen dan pre test –post test kelas kontrol dengan taraf signifikansi 5%. Uji ini digunakan untuk mengetahui perbedaan antara rata-rata nilai sebelum diberikan treatment (pre-test) dengan rata-rata nilai setelah diberikan treatment(post-test).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Karakteristik responden pemilik toko kelontong

Jumlah toko kelontong SRC yang dijadikan sampel sebanyak 7 usaha toko kelontong. Penulis memilih usaha toko kelontong tersebut dikarenakan toko tersebut yang berkenan untuk ikut serta dalam penelitian ini.

Tabel 1
Pemilik Toko Kelontong Berdasarkan Jenis kelamin

Jenis Kelamin Pemilik	Jumlah	Persentase
Laki-Laki	6	85,7%
Perempuan	1	14,3%
Jumlah	7	100%

Sumber Data : Data primer diolah 2022

Dari tabel di atas, dapat dilihat banyaknya pemilik toko kelontong yang dijadikan responden dalam penelitian ini berdasarkan jenis kelamin yaitu laki-laki sebanyak 6 Orang (85,7%) dan perempuan sebanyak 1 Orang (14,3%). Hal ini dikarenakan laki-laki yang lebih dominan dalam bekerja untuk menafkahi keluarga atau memenuhi kebutuhan keluarga.

Tabel 2.
Pemilik Toko Kelontong Berdasarkan Umur

Umur	Jumlah	Persentase
21-30 tahun	1	14,3%
31-40 tahun	2	28,6%
41-50 tahun	3	42,8%
51-60 tahun	1	14,3%
➤ 61 tahun	0	0%
Jumlah	7	100%

Sumber Data : Data primer diolah 2022

Dari tabel 2 di atas dapat dilihat jumlah responden pemilik toko kelontong berdasarkan umur, Jumlah pemilik yang berumur 21-30 tahun sebanyak 1 orang (14,3%), 31-40 tahun sebanyak 2 orang (28,6%), 41-50 tahun sebanyak 3 orang (42,8%), 51-60 tahun sebanyak 1 orang (14,3%). Untuk usia responden, baik laki-laki maupun perempuan semuanya berada dalam usia produktif. Dalam hal ini usia produktif bisa dikatakan juga sebagai usia kerja yaitu antara usia 21 tahun sampai 65 tahun. Dengan kondisi tersebut bisa dikatakan bahwa para pemilik toko kelontong ini memiliki semangat kerja yang tinggi untuk menjalankan usahanya dan memungkinkan juga untuk melakukan pengembangan terhadap usaha mereka.

Tabel 3.
Pemilik Toko Kelontong Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persentase
Tidak tamat SD	0	0%
SD	0	0%
SMP	0	0%
SMA	6	85,7%
Perguruan Tinggi	1	14,3%
Jumlah	7	100%

Sumber Data : Data primer diolah 2022

Tabel 3 di atas menunjukkan jumlah responden pemilik toko kelontong berdasarkan pendidikan. Jumlah pemilik yang tamat SMA sebanyak 6 orang (85,7%), tamat Perguruan Tinggi sebanyak 1 orang (14,3%). Dengan kondisi ini bisa dikatakan bahwa pemilik toko kelontong yang dijadikan responden tidak melanjutkan pendidikan mereka yang lebih tinggi dikarenakan tuntutan untuk mencari nafkah dan menambah pemenuhan kebutuhan rumah tangga.

Informasi Laporan Keuangan Usaha Toko Kelontong

Informasi laporan keuangan sederhana usaha toko kelontong berupa penjualan, modal dan biaya perbulan sebelum dan sesudah mengikuti program SRC dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 4
Penjualan Usaha Toko Kelontong Sebelum & Sesudah Mengikuti Program SRC (SAMPOERNA RETAIL COMMUNITY)

Nama Toko Kelontong	Penjualan (000)		Menurun/ Menaik	
	Sebelum	Sesudah	+ / - (000)	%
NAMART	464.780	483.665	18.885	4,06
PUZZI	503.270	523.380	20.110	3,99
Sentral	432.050	445.655	13.605	3,15
Awaluddin	149.300	160.340	11.040	7,39
RICAZ	351.635	368.597	16.962	4,82
Toko I	199.640	208.960	9.320	4,66
PATEN	804.910	823.940	19.030	2,36
Jumlah	2.905.585	3.014.483	108.898	3,74
Rata-rata	415.083,5	430.640,4	15.557	3,74

Sumber Data : Data Primer tahun (2022)

Dari tabel 4 menunjukkan bahwa jumlah rata-rata penjualan 7 toko kelontong sebelum mengikuti program SRC adalah sebesar Rp.415.083.571 dan jumlah penjualan toko kelontong setelah mengikuti program SRC adalah sebesar Rp.430.640.428. Dengan kondisi ini bisa dikatakan bahwa sesudah mengikuti program SRC penjualan toko kelontong meningkat rata-rata sebesar Rp.15.556.857 atau terjadi peningkatan sebesar 3,74%.

Uji Paired Sample T Test

Hasil uji t-test dengan melalui analisis SPSS, terdapat perbedaan pendapatan yang signifikan antara sebelum dan sesudah mengikuti program SRC

(SAMPOERNA RETAIL COMMUNITY) ditunjukkan pada Tabel 5.

Tabel 5. Hasil Uji Paired Sample T Test & Correlation

		Mean	N	Correlation	Sig.
Pair1	Pre Test	83066428,57	7	1,000	,000
	Post Test	92158571,43	7		

Sumber : Data primer yang diolah 2022

Dari tabel 4.8 dapat diuraikan bahwa nilai pendapatan rata-rata toko kelontong sebelum mengikuti program SRC dan sesudah mengikuti program SRC mengalami perubahan (83.066.428 ,menjadi 92.158.571). Hasil korelasi antara kedua variabel 1, sig. p = 0,000 < 0,05; berarti ada korelasi antara pendapatan sebelum dan sesudah mengikuti program SRC.

Tabel 6. Paired Samples Test

		t	df	Sig.(2-Tailed)
Pair 1	PreTest - Post Test	10,055	6	,000

Sumber Data : Data primer diolah 2022

Berdasarkan tabel 4.9 dapat dijelaskan bahwa nilai *Two-tailed test* (uji dua sisi) adalah sebesar 0,000 < 0,05 maka Ho ditolak, dan Ha diterima sehingga dapat disimpulkan bahwa adanya perbedaan pendapatan yang signifikan antara sebelum dan sesudah mengikuti program SRC (SAMPOERNA RETAIL COMMUNITY).

Pembahasan

Dari hasil pengolahan data yang dilakukan seperti yang disajikan pada tabel 6, menunjukkan bahwa program SRC berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha toko kelontong yang menjadi anggotanya. Hal ini bisa dilihat dari nilai signifikan 0,000 < 0,05 sehingga dapat dijelaskan bahwa terdapat perbedaan pendapatan usaha toko kelontong sebelum dan sesudah mengikuti program SRC (SAMPOERNA RETAIL COMMUNITY). Program SRC bisa berdampak positif bagi toko kelontong dikarenakan setelah mengikuti program SRC, para pemilik toko kelontong disamping mendapatkan bantuan modal juga mendapatkan bimbingan dalam mengelola toko agar dapat bersaing toko ritel modern yang sudah banyak beredar di berbagai daerah. Sesudah

kehadiran program SRC, cara pengelolaan toko kelontong yang dilakukan ada perubahan daripada periode sebelumnya yaitu mengikuti arahan dari pihak SRC seperti meningkatkan pelayanan ke konsumen, memberikan diskon ke pelanggan yang sering berbelanja di toko tersebut, menghias atau merenovasi toko sehingga kelihatan lebih baik. Kehadiran program SRC bagi toko kelontong yang mengikuti di Keude Krueng Geukueh Kecamatan Dewantara Kabupaten Aceh Utara ternyata memiliki dampak positif, Hal ini bisa dilihat dari peningkatan rata-rata pendapatan toko kelontong setelah mengikuti program SRC sebesar 10,94%.

PENUTUP

Kesimpulan

1. Sebelum mengikuti program SRC (Sampoerna Retail Community) cara pengelolaan keuangan dan pengelolaan toko masih sederhana, mengetahui pengeluaran hanya melalui nota-nota pembelian dan penjualan yang dicatat dalam catatan kecil sederhana dan pemilik toko tidak membuat suatu rencana untuk membuat pembeli bisa menjadi pelanggan tetap.
2. Setelah mengikuti program SRC (Sampoerna Retail Community) cara pengelolaan keuangan dan pengelolaan toko ada mengalami perubahan, pemilik toko mengikuti arahan-arahan dari pihak Sampoerna seperti untuk memperbaiki tata letak barang-barang serta mempromosikan aplikasi AYO SRC yang bertujuan untuk menggaet pelanggan tetap.
3. Program SRC (Sampoerna Retail Community) berdampak positif terhadap toko kelontong yang menjadi anggotanya dikarenakan berdasarkan hasil

penelitian pendapatan toko kelontong mengalami peningkatan setelah mengikuti program tersebut.

Saran

1. Bagi pemilik usaha toko kelontong Bagi pemilik toko kelontong SRC yaitu hendaknya senantiasa berusaha meningkatkan keragaman produk dan kualitas pelayanan kepada konsumen serta manajemen internal toko kelontong. Selain itu, akan lebih membantu apabila pedagang menambah wawasan dalam bidang keuangan dan usaha ritel untuk mengembangkan usahanya. Bagi pemilik toko kelontong yang belum ikut serta program SRC diharapkan dapat dijadikan pertimbangan dikarenakan pemilik toko kelontong SRC sudah mendapat manfaat dari program SRC dimana pendapatan toko mereka mengalami peningkatan.
2. Bagi penelitian selanjutnya Melihat dampak positif yang ditimbulkan atas kehadiran program SRC yang dialami oleh pedagang toko kelontong, diharapkan adanya peneliti selanjutnya yang melakukan penelitian pengembangan pendapatan dan strategi perdagangan yang dapat diterapkan ke pedagang tradisional seperti pedagang toko kelontong agar tetap mampu bersaing dengan peritel modern

Referensi

- Anastasia, Diana dan Lilis Setiawati. (2017). Akutansi Keuangan Menengah Berdasarkan Standar Akutansi Keuangan Terbaru. Andi. Yogyakarta.
- Azwar, Saifuddin. (1998). Metode Penelitian. Pustaka Pelajar. Yogyakarta.
- Badan Pusat Statistik. (2017). Sensus Ekonomi 2016. Badan Pusat Statistik. Jakarta. Dinas Koperasi dan UMKM Aceh . (2020). Jumlah Total UMKM Aceh Utara Tahun 2019. Dinas Koperasi dan UMKM Aceh . Lhokseumawe.
- Greuning, Hennie Van .et al. (2013). International Financial Reporting Standards: Sebuah Panduan Praktis. Salemba Empat. Jakarta.
- Handayani, Ririn. (2020). Metodologi Penelitian Sosial. Trussmedia Grafika. Yogyakarta.
- Ikatan Akutansi Indonesia. (2015). Pernyataan Standar Akutansi Leuangan (PSAK) No. 23.
- Kieso, Donald E, Jerg J. Weygant, and Terry D. Warfield. (2011). Akutansi Intermediate Jilid 1,2 Edisi ke Dua Belas Terjemahan. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Kusnadi. (2009). Akutansi Keuangan Menengah (Intermediate), Prinsip, Prosedur & Metode, Edisi Pertama. Universitas Brawijaya. Malang.
- Lam, Nelson dan Peter Law. (2014). Akutansi Keuangan Perspektif IFRS. Salemba Empat. Jakarta.
- Lestari, Linda. (2017). Kontribusi Pendapatan Usaha Warung Kelontong Terhadap Pendapatan Total Keluarga Pekon Tekad Tanggamus. Universitas Lampung. Bandar Lampung.
- Listihana, Wita Dwika. (2014). Dampak Keberadaan Minimarket Terhadap Modal kerja Dan Pendapatan Warung Tradisional Di Kecamatan Rumbai Dan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru. Jurnal: Vol 11 No 1.
- Martani, Dwi dkk. (2016). Akutansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK. Salemba Empat. Jakarta.
- Mulyadi. (2010). Sistem Akutansi. Salemba Empat. Jakarta.
- Najmudin. (2011). Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan. Rajawali. Jakarta.
- Pramana, Andi (2012). Analisis Perbandingan Trading Volume Activity Dan Abnormal Return Sebelum dan Sesudah. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Priyatno, Duwi. (2010). Teknik Mudah dan Cepat Melakukan Analisis Data Penelitian dengan SPSS dan Tanya Jawab Ujian Pendaran. Gaya Media. Yogyakarta.
- Salman, Kautsar Riza. (2016). Akutansi Biaya: Pendekatan Product Costing. Indeks Jakarta. Jakarta.
- Sangadji, Etta Mamang Sopiah Nikoemus WK. (2013). Perilaku Konsumen. Andi. Yogyakarta.
- Sucipto. (2013). Analisis Laporan Keuangan Edisi Sepuluh. Salemba Empat. Jakarta.
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D). CV Alfabeta. Bandung.
- Suparmoko. (2015). Pengantar Ekonomi Mikro. Bpfe. Yogyakarta.
- Syam, Kusufi. (2014). Akutansi Keuangan Darah. Salemba Empat. Jakarta. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah