

Analisis Pendapatan Usaha Juragan Teh Selama Bulan Ramadhan

Nila Mawangsari ¹, Muh Amrih*²

Universitas Terbuka ¹, Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene Kepulauan*²

E-mail: Muhamrih@Polipangkep.ac.id²

ABSTRAK

Pada bulan Ramadhan, terdapat peningkatan signifikan dalam kebutuhan masyarakat akan makanan dan minuman untuk berbuka puasa. Tradisi berbuka puasa bersama keluarga dan teman-teman menciptakan permintaan tinggi akan minuman yang menyegarkan, salah satunya teh. Penjual teh biasanya memanfaatkan momen ini dengan meningkatkan promosi, menawarkan diskon, dan menyediakan paket spesial yang menarik konsumen.. Ada beberapa hal yang berkontribusi pada fenomena naiknya pendapatan penjual teh selama bulan Ramadhan, menjadikannya periode yang sangat menguntungkan bagi para pengusaha di bidang ini. Pelaksanaan penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pendapatan usaha Juragan Teh selama bulan ramadhan dan mengetahui faktor apa saja yang memengaruhi terjadinya kenaikan pendapatan. Penelitian ini menggunakan metode diskriptif kualitatif dimana sumber datanya didapatkan dengan melakukan wawancara kepada pemilik usaha Juragan Teh dan dari observasi yang dilakukan. Peneliti juga melakukan analisis tren untuk mengetahui peningkatan pendapatan yang mana sumber datanya berasal dari data penjualan yang ada di usaha Juragan Teh. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa selama bulan ramadhan terjadi kenaikan pendapatan yang signifikan pada Usaha Juragan Teh sebesar 66% dibandingkan pendapatan bulan-bulan biasa sebelumnya. Hasilnya juga menunjukkan ada beberapa faktor yang memengaruhi peningkatan pendapatan usaha Juragan Teh yaitu modal usaha, lokasi usaha dan jam kerja.

Kata kunci: Peningkatan pendapatan, Bulan ramadhan, Faktor-faktor

ABSTRACT

In the month of Ramadan, there is a significant increase in people's need for food and drinks to break the fast. The tradition of breaking the fast with family and friends creates high demand for refreshing drinks, one of which is tea. Tea sellers usually take advantage of this moment by increasing promotions, offering discounts, and providing special packages that attract consumers. There are several things that contribute to the phenomenon of increasing income for tea sellers during the month of Ramadan, making it a very profitable period for entrepreneurs in this field. The aim of this research is to analyze Juragan Teh's business income during the month of Ramadan and find out what factors influence the increase in income. This research uses a qualitative descriptive method where the data source is obtained by conducting interviews with Juragan Teh business owners and from observations made. Researchers also conducted trend analysis to determine the increase in income where the data source came from sales data in Juragan Teh's business. The results of this research state that during the month of Ramadan there was a significant increase in income for the Tea Juragan Business by 66% compared to the income of previous normal months. The results also show that there are several factors that influence the increase in Juragan Teh's business income, namely business capital, business location and working hours..

Keywords: Increase in income, Month of Ramadan, Factors

PENDAHULUAN

Pada era globalisasi saat ini, persaingan bisnis antar pelaku usaha semakin ketat. Hal ini mendorong para pelaku usaha untuk mendirikan bisnis yang menciptakan produk atau jasa yang mampu bertahan dan bersaing dengan pelaku usaha lain yang sejenis. Menurut Ebert & Griffin (2009) definisi bisnis adalah suatu kegiatan menciptakan produk, dalam bentuk barang atau jasa. Sejalan dengan pendapat tersebut, Adnyana (2020) menjelaskan bahwa bisnis adalah suatu aktivitas yang dilakukan agar mendapatkan keuntungan pada berbagai bidang yang sejalan dengan tujuan dan target yang ingin dicapai. Dapat disimpulkan bahwa bisnis merupakan kegiatan sekelompok orang atau individu yang membuat, menjual, atau menyediakan barang atau jasa dengan tujuan mendapatkan keuntungan dari bisnis tersebut. Tujuan dari bisnis itu sendiri menyediakan atau membuat produk baik dalam bentuk barang atau jasa kepada konsumen agar mendatangkan keuntungan bagi pemilik. Hal ini sejalan dengan pendapat Madura (2007) yang menyatakan bahwa tujuan utama dari sebuah bisnis adalah menyediakan layanan terhadap keinginan konsumen guna mendapatkan keuntungan. Keuntungan ini berupa pendapatan atau penerimaan yang didapat dari hasil usaha. Pendapatan menunjukkan jumlah semua uang yang dihasilkan seseorang dalam jangka waktu tertentu. Pendapatan ini bisa terdiri dari upah tenaga kerja, sewa, bunga, deviden, tunjangan sosial, atau asuransi pengangguran (Samuelson & Nordhaus, 1993). Pendapatan juga bisa diartikan semua penerimaan yang dihasilkan pekerja, buruh atau rumah tangga yang berupa fisik atau non fisik selama bekerja atau berusaha (Ramadhan, et al 2023). Untuk menghadapi era globalisasi yang semakin maju, saat ini pengusaha tentunya memiliki berbagai macam usaha mulai dari usaha kecil hingga usaha besar baik usaha dalam kota maupun dalam perdesaan.

Seorang pengusaha selalu melihat peluang usaha diberbagai kondisi dan situasi dimanapun. Peluang usaha yaitu kesempatan untuk menjalankan sebuah aktivitas bisnis dengan maksud agar memperoleh keuntungan sesuai dengan strategi yang telah ditetapkan. Berkaitan dengan peluang usaha, bulan ramadhan merupakan bulan yang memiliki banyak peluang usaha atau kesempatan yang dimanfaatkan para pengusaha untuk mendapatkan keuntungan lebih besar. Hal ini didukung oleh pendapat Aripin & Febrianto (2022) yang mengatakan bahwa peningkatan penjualan beberapa produk selama ramadhan memberikan peluang usaha yang besar bagi para pengusaha yang mencari keuntungan lebih besar.

Bulan suci ramadhan bagi umat islam adalah bulan penuh dengan keberkahan dan keistimewahan dimana dibulan ini seluruh umat islam menjalankan aktivitas seperti puasa dan shalat tarawih selama satu bulan penuh dan diakhiri dengan perayaan Hari Raya Idul Fitri atau Hari Kemenangan. Pada bulan puasa banyak pengusaha yang mencari keuntungan untuk mendapatkan pendapatan dari usaha yang mereka jalankan. Seperti yang terlihat oleh peneliti di Kecamatan Blora terdapat beberapa usaha dibidang minuman seperti, Es Campur, Jus Buah, Es Segara, Teh Point, Teh Kota, Es Teh Indonesia, Teh Poci dan Juragan Teh. Minuman Es Teh salah satu pilihan minuman yang banyak dijumpai diberbagai tempat dengan harga yang relatif murah, enak, dan mudah didapatkan. Semakin banyak diminati konsumen, maka pengusaha dibidang

minuman teh harus menciptakan hal yang berbeda dari usaha teh sebelumnya agar usahanya mampu bertahan.

Pada era saat ini tentu pengusaha minuman Es Teh akan mengembangkan usahanya dengan menuangkan inovasi-inovasi tambahan baru variasi mix rasa agar mampu bersaing dengan usaha Es Teh lainnya. Dengan datangnya bulan suci ramadhan banyak pengusaha minuman yang berlomba-lomba bersaing untuk mendapatkan banyak konsumen agar dapat meningkatkan pendapatan. Dengan demikian, analisis pendapatan usaha pada bulan ramadhan serta untuk mengetahui faktor apa yang memengaruhi pendapatan penting untuk dilakukan.

Kajian terdahulu yang telah mengeksplor tema ini umumnya hanya berfokus pada pendapatan suatu usaha. Fadillatunnisa dan Nawawi (2022) menjelaskan dampak pendapatan bulan ramadhan dalam meningkatkan penjualan pedagang yang berjualan di pusat pasar medan, sedangkan Widyanidkk (2023) mendeskripsikan pendapatan UMKM bulan ramadhan pada Kecamatan Telukjambe Timur Karawang, dan kajian Wahyudi dkk (2023) yang menjelaskan dampak bulan ramadhan dalam peningkatan pendapatan Usaha Mikro. Dari ketiga penelitian tersebut hanya membahas tentang dampak fenomena pendapatan dan mendeskripsikan pendapatan pada bulan ramadhan. Penelitian ini berbeda dari penelitian sebelumnya, dipenelitian ini peneliti menjelaskan tentang analisis pendapatan usaha selama bulan ramadhan serta menganalisis faktor yang memengaruhi pendapatan usaha tersebut.

Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pendapatan usaha dibidang minuman beserta faktor yang memengaruhi pendapatan usaha. Peneliti mengangkat Usaha Juragan Teh yang berlokasi di Jalan RA Kartini Kelurahan Kunden Kecamatan Blora sebagai kasus tunggal. Penelitian ini dilakukan agar dapat menjadi tambahan wawasan pengetahuan lebih mendalam terkait pendapatan usaha yang dijalankan oleh pengusaha selama bulan ramadhan. Peneliti ingin mengetahui apakah terdapat peningkatan pendapatan sebelum dan sesudah bulan ramadhan pada usaha Juragan Teh dan apa faktor yang memengaruhi pendapatan usaha Juragan Teh yang berlokasi di Jalan RA Kartini Kelurahan Kunden Kecamatan Blora.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan peneliti adalah metode deskriptif kualitatif. Menurut Sugiyono (2013) metode penelitian kualitatif diartikan sebagai metode penelitian berdasarkan filosofi postpositivis untuk meneliti kondisi obyek yang alamiah, bukan eksperimen dan peneliti menjadi pokok instrumen dengan metode pengambilan data secara gabungan, analisis data yang berciri induktif atau kualitatif dan hasil penelitian kualitatif menegaskan makna dari generalisasi. Penelitian ini juga menggunakan deskriptif yang bertujuan dalam mendeskripsikan mengenai faktor yang memengaruhi pendapatan Juragan Teh yang berlokasi di Jalan RA Kartini Kelurahan Kunden Kecamatan Blora. Peneliti menggunakan sumber data yang diperoleh dari observasi dan wawancara langsung di lokasi Juragan Teh. Observasi dilakukan secara langsung dengan obyek yang akan diteliti dengan teknik pengumpulan data yang dilakukan secara langsung. Setelah melakukan pengamatan secara langsung di lokasi Juragan

Teh, selanjutnya pencatatan terhadap gejala atau fenomena yang diteliti dengan wawancara. Metode wawancara untuk memperoleh keterangan tentang obyek penelitian dengan cara tanya jawab secara langsung antara pewawancara dengan narasumber untuk menggali informasi lebih dalam dimana yang menjadi narasumber dipenelitian ini yaitu Hikmah sebagai karyawan yang bekerja di Juragan Teh dan Bu Hesti pemilik Juragan Teh. Data yang telah dikumpulkan dianalisis dan disertakan dokumentasi. Selain itu peneliti juga menggunakan metode analisis tren penjualan. Analisis tren ini digunakan untuk mengetahui perubahan lonjakan atau penurunan tingkat pendapatan Juragan Teh dalam waktu tertentu. Peneliti mengumpulkan data pendapatan dari laporan penjualan Juragan Teh kemudian mengidentifikasi tren kinerja penjualan dalam jangka waktu tertentu dengan mengamati perubahan pendapatan setiap bulannya dan melakukan analisis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Usaha Juragan Teh di Desa Kunden

1. Usaha Juragan Teh

Eksistensi usaha dibidang minuman merupakan salah satu usaha yang berkembang sampai saat ini. Membuat usaha dibidang minuman ini banyak diminati oleh beberapa individu atau kelompok karena tidak terlalu mengeluarkan modal yang cukup besar untuk mendirikan usaha minuman. Tentunya hal ini semakin mendorong pengusaha untuk menciptakan usaha dibidang kuliner karena jika dilihat dari perilaku konsumen meskipun sudah banyak usaha dibidang minuman mereka tetap belum merasa puas atau merasa cukup dengan berbagai macam minuman yang sebelumnya pernah dikonsumsi, sehingga memicu para pesaing usaha untuk selalu menciptakan varian-varian minuman terbaru. Dilihat dari begitu banyaknya usaha di Desa Kunden Bu Hesti berniat membuka peluang usaha yang baru untuk mendapatkan penghasilan tambahan. Usaha yang dibuat Bu Hesti yaitu usaha minuman Juragan Teh yang berlokasi di Jalan RA. Kartini Kelurahan Kunden Kecamatan Blora, Kabupaten Blora. Dimana Juragan Teh ini menyediakan menu berbagai macam varian teh. Semua menu yang dipasarkan Juragan Teh sangat terjangkau mulai dari Rp3000 sampai Rp12.000 Rupiah. Outlet Juragan Teh ini memiliki jam operasional kerja yang berbeda pada bulan biasa dan bulan ramadhan. Pada bulan biasa outlet Juragan Teh buka pada pukul 09.00 AM - 21.00 PM WIB dan pada bulan ramadhan buka pukul 14.00 AM – 22.00 PM WIB. Berikut varian menu Juragan Teh dan harganya dapat dilihat pada tabel di bawah:

Tabel 1 Menu Juragan Teh

Menu Varian	Harga
Teh Original	Rp. 3000
Teh Lemon	Rp. 5000
Teh Almond	Rp. 5000
Teh Vanilla	Rp. 5000
Teh Passion Fruit	Rp. 7000
Teh Mangga	Rp. 7000

Nila Mawangsari, Muh Amrih
Analisis Pendapatan Usaha Juragan Teh Selama Bulan Ramadhan

Teh Madu	Rp. 7000
Teh Leci	Rp. 7000
Teh Passion Fruit Natadecoco	Rp. 8000
Teh Boma	Rp. 8000
Teh Cyna	Rp. 8000
Teh Mangga Jelly	Rp. 8000
Milk Tea	Rp. 7000
Boba Milk Tea	Rp. 9000
Tiramisu	Rp. 8000
Silverqueen	Rp. 8000
Choco	Rp. 8000
Taro	Rp. 8000
Blueberry	Rp. 8000
Durian	Rp. 8000
Red Velved	Rp. 8000
Mangga	Rp. 8000
Matcha	Rp. 8000
Mix Orange Leci	Rp. 10000
Mix Strawberry Orange	Rp. 10000
Mix Strawberry Lemon Squash	Rp. 10000
Leci Squash	Rp. 7000

Sumber: Menu Juragan Teh, 2024

Seperti yang diketahui usaha Bu Hesti tidak hanya bidang minuman saja tetapi juga dibidang pakaian. Bu Hesti menuturkan bahwa:

“Sebenarnya usaha saya sebelumnya hanya dibidang pakaian anak dan dewasa serta pakaian muslim. Pendapatan dari usaha pakaian itu saya rasa belum cukup memenuhi kebutuhan saya sebagai ibu rumah tangga, sehingga saya memutuskan untuk membuat usaha tambahan untuk mencukupi kebutuhan. Setelah saya amati di daerah Blora ini banyak pengusaha yang mendirikan usaha dibidang makanan dan minuman disepanjang jalan keramaian. Mengingat sebentar lagi memasuki bulan puasa 2024 saya berinisiatif mendirikan usaha minuman teh saja yang bahan bakunya tidak susah didapat serta tidak memakan banyak modal. Usaha Es ini saya beri nama Juragan Teh, pendirian usaha belum lama sekitar awal januari saya buka. Lokasi strategis yang saya pilih di seberang Indomaret Jalan RA. Kartini, karena di jalan ini biasa dipakai lewat anak-anak sekolah sehingga kemungkinan besar mereka berhenti untuk membeli Es.”

Pada wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa Usaha Juragan Teh didirikan oleh Bu Hesti sebagai usaha penghasilan tambahan. Usaha Juragan Teh lokasinya tepat berada di seberang Indomaret Jalan RA. Kartini, Kunden Kecamatan Blora karena jalannya ramai anak sekolah. Hesti Kartika atau yang sering dipanggil dengan sebutan Bu Hesti ini merupakan pengusaha yang masih tergolong muda dengan umur sekitar 34 tahun. Bu Hesti mendirikan stand minuman Juragan Teh pada awal januari 2024. Bu Hesti memilih membuka

usaha Juragan Teh pada awal tahun 2024 karena tepat mendekati bulan puasa yang memberikan peluang banyak dalam mendapatkan pendapatan dari penjualan. Usaha Bu Hesti di Desa Kunden tidak hanya usaha Juragan Teh saja tetapi juga terdapat dua usaha lain dibidang pakaian yaitu Toko Alishashop yang berjualan pakaian anak dan pakaian orang dewasa serta Toko Gamis Alishashop yang merupakan toko khusus untuk pakaian muslimah Gamis.

Informan penelitian sejumlah 4 orang yang merupakan pihak yang terlibat dalam usaha Juragan Teh. Informan kunci yaitu Bu Hesti pemilik dari stand minuman Juragan Teh dan Hikmah karyawan Juragan Teh serta karyawan lainnya.

B. Pendapatan Usaha Juragan Teh

Pendapatan merupakan seluruh total uang yang diperoleh seseorang dari aktivitasnya, baik uang yang berasal dari aktivitas penjualan produk atau jasa kepada pelanggan atau uang yang berasal dari hasil upah selama bekerja. Bagi seorang pengusaha seperti usaha Juragan Teh dalam mendirikan usaha itu bertujuan untuk mendapatkan keuntungan atau timbal balik lebih dari apa yang telah dikeluarkan untuk usaha tersebut. Stand Minuman Juragan Teh merupakan salah satu usaha dibidang minuman yang berlokasi di seberang Indomaret Jalan RA. Kartini, Kunden Kecamatan Blora. Juragan Teh menjual minuman dengan teh sebagai bahan baku utama. Juragan Teh ini tidak hanya menjual teh original saja melainkan berbagai variasi menu.

Tingkat pendapatan yang diperoleh dari suatu usaha perlu diperhatikan oleh setiap pengusaha, hal ini dikarenakan pendapatan merupakan faktor pendorong perkembangan usaha dalam menjamin kelangsungan usaha yang dijalankan agar tetap dapat beroperasi. Pendapatan adalah faktor penting dalam kinerja usaha karena pendapatan akan memengaruhi tingkat keuntungan yang diharapkan agar usaha tetap berjalan (Palullungan dkk, 2022). Sejalan dengan pendapat tersebut Madji dkk (2019) mengungkapkan bahwa pendapatan penting bagi setiap pengusaha karena pendapatan berpengaruh pada kelangsungan usaha dalam kemampuan usaha membiayai semua kegiatan yang mendukung kelangsungan usaha dalam memperoleh pendapatan. Pendapatan setiap usaha seseorang tentu berbeda antara pengusaha satu dengan pengusaha lainnya, dimana pendapatan seorang pengusaha dapat meningkat dihari-hari besar seperti bulan ramadhan yang banyak mendatangkan keuntungan dari hasil usaha dan dapat juga mengalami penurunan pendapatan baik pada bulan ramadhan atau pada bulan-bulan biasa. Penelitian ini mengungkapkan analisis pendapatan sebelum bulan ramadhan dan setelah bulan ramadhan pada Usaha Juragan Teh yang berlokasi di Desa Kunden Kecamatan Blora. Penelitian ini untuk memahami pendapatan Juragan Teh selama bulan ramadhan apakah terjadi kenaikan atau penurunan pendapatan. Tabel di bawah menunjukkan laporan penjualan Juragan Teh pada bulan Januari sampai dengan April 2024:

Tabel 2. Pendapatan Juragan The Periode Januari-April 2024

Varian Menu	Harga	Total Pendapatan
--------------------	--------------	-------------------------

Nila Mawangsari, Muh Amrih
Analisis Pendapatan Usaha Juragan Teh Selama Bulan Ramadhan

		Januari	Februari	Maret	April
Teh Original	Rp. 3000	1.500.000	1.671.000	2.706.000	1.188.000
Teh Lemon	Rp. 5000	1.125.000	750.000	1.815.000	1.120.000
Teh Almond	Rp. 5000	50.000	35.000	-	-
Teh Vanilla	Rp. 5000	-	10.000	-	-
Teh Passion Fruit	Rp. 7000	308.000	210.000	399.000	336.000
Teh Mangga	Rp. 7000	35.000	133.000	245.000	217.000
Teh Madu	Rp. 7000	-	-	-	-
Teh Leci	Rp. 7000	175.000	322.000	322.000	805.000
Teh Passion Fruit Natadecoco	Rp. 8000	136.000	312.000	576.000	320.000
Teh Boma	Rp. 8000	-	8.000	-	56.000
Teh Cyna	Rp. 8000	-	-	-	16.000
Teh Mangga Jelly	Rp. 8000	304.000	160.000	720.000	136.000
Milk Tea	Rp. 7000	378.000	77.000	385.000	518.000
Boba Milk Tea	Rp. 9000	45.000	162.000	549.000	63.000
Tiramisu	Rp. 8000	720.000	592.000	704.000	616.000
Silverqueen	Rp. 8000	-	40.000	88.000	32.000
Choco	Rp. 8000	1.096.000	1.272.000	2.072.000	760.000
Taro	Rp. 8000	904.000	664.000	522.000	344.000
Blueberry	Rp. 8000	-	-	8.000	8.000
Durian	Rp. 8000	144.000	152.000	224.000	232.000
Red Velved	Rp. 8000	632.000	488.000	1.528.000	360.000
Mangga	Rp. 8000	24.000	208.000	64.000	416.000
Matcha	Rp. 8000	416.000	120.000	160.000	304.000
Mix Orange Leci	Rp. 10000	150.000	320.000	10.000	600.000
Mix Strawberry Orange	Rp. 10000	350.000	490.000	930.000	290.000

Nila Mawangsari, Muh Amrih
Analisis Pendapatan Usaha Juragan Teh Selama Bulan Ramadhan

Varian Menu	Harga	Total Pendapatan			
		Januari	Februari	Maret	April
Mix Stroberry	Rp. 10000	200.000	180.000	-	50.000
Leci Squash	Rp. 7000	252.000	259.000	249.000	-
Total Pendapatan		8.944.000	8.635.000	14.351.000	8.787.000

Sumber: data diolah, 2024

Dari data diatas, itu adalah penyusunan laporan pendapatan sederhana yang dibuat untuk mengetahui pendapatan penjualan selama satu bulan dan bulan-bulan berikutnya. Bu Hesti selaku pemilik Juragan Teh menuturkan bahwa laporan pendapatan yang dibuat bukan murni dari Bu Hesti melainkan dibantu dengan karyawannya yang bernama Laila, Arya, dan Hikmah. Laila selaku salah satu karyawan yang bekerja di Juragan Teh menuturkan bahwa:

“Setiap karyawan yang masuk shift pagi maupun shift siang wajib membuat laporan penjualan harian selama berjaga yang harus disampaikan kepada Bu Hesti sesuai dengan SOP kerja yang telah diterapkan.”

Informan lain bernama Hikmah, yang juga merupakan karyawan disana menuturkan bahwa:

“Kami setiap pergantian shift, selain shift awal harus melaporkan penjualan harian kepada Bu Hesti pemilik Juragan Teh, shift awal juga menyampaikan pendapatan penjualan kepada shift selanjutnya untuk dicek apakah sesuai antara penjualan dan pendapatan yang ada. Kemudian pada akhir bulan semua karyawan bersama Bu Hesti merekap laporan hasil pendapatan harian untuk mengetahui pendapatan perbulan dan mengetahui pendapatan mengalami kenaikan atau penurunan.”

Berdasarkan kedua informasi diatas, terlihat jelas bahwa setiap karyawan memiliki tugas masing-masing dalam melakukan pekerjaan termasuk tugas dalam membuat laporan penjualan harian yang nantinya dapat dilihat oleh pemilik usaha. Dari laporan harian tersebut pada akhir bulan akan direkap menjadi satu untuk mengetahui pendapatan seluruhnya selama satu bulan penuh. Tabel di bawah menunjukkan analisis tren dari hasil penjualan bulan Januari sampai dengan April 2024.

Tabel 3. Analisi Tren Laporan Pendapatan Juragan Teh Periode Jan - Apr 2024

Periode Bulan	Total Pendapatan	Turun/Naik (%)	Keterangan
Januari	8.944.000	-	
Februari	8.635.000	-3%	Turun
Maret	14.351.000	66%	Naik
April	8.787.000	-39%	Turun

Sumber: Data di olah, 2024

Dari Tabel di atas dapat dianalisis bahwa pendapatan Juragan Teh selama periode empat bulan mengalami kenaikan dan penurunan. Untuk pendapatan yang dihasilkan pada bulan Januari sebesar Rp8.944.000,00 hingga bulan Februari pendapatan menjadi Rp8.635.000,00 mengalami penurunan sebanyak 3%. Bulan berikutnya pendapatan dari Februari sebesar Rp8.635.000,00 hingga bulan Maret menjadi sebesar Rp14.351.000,00 artinya mengalami kenaikan pendapatan yang signifikan sebesar 66%, kenaikan ini dipengaruhi oleh fenomena bulan ramadhan. Bulan suci ramadhan dianggap sebagai bulan penuh keberkahan dan keistimewahan untuk semua individu beragama islam. Dalam bulan ramadhan banyak memberikan keberkahan bagi umat islam terutama bagi para pengusaha yang memiliki usaha dibidang makanan atau minuman dikarenakan adanya peningkatan faktor konsumsi masyarakat yang dapat menyebabkan pendapatan naik. Kenaikan pendapatan sebesar 66% disebabkan oleh peningkatan pola konsumsi masyarakat di Desa Kunden Kecamatan Blora. Pola konsumsi dapat diartikan sebagai perilaku individu yang mengeluarkan sesuatu untuk memenuhi kebutuhan. Selama bulan ramadhan umat islam melaksanakan kewajiban puasa selama satu bulan penuh dengan menahan diri untuk tidak konsumsi makan dan minum mulai dari terbitnya fajar hingga terbenamnya matahari. Hal ini menimbulkan rasa lapar dan haus yang dirasakan oleh individu yang melaksanakan ibadah puasa, maka dari itu saat mendekati berbuka puasa banyak dari masyarakat Blora memilih jalan-jalan berburu makanan dan minuman untuk memenuhi kebutuhan diri. Dengan banyaknya masyarakat yang berburu makanan dan minuman, artinya pendapatan pedagang juga akan meningkat. Kemudian untuk pendapatan pada bulan Maret sebesar Rp14.351.000,00 hingga bulan April pendapatan menjadi Rp8.787.000,00 artinya pendapatan mengalami penurunan sebanyak 39%, hal tersebut dikarenakan pada bulan April telah memasuki bulan biasa tidak lagi dalam suasana bulan ramadhan sehingga memungkinkan penurunan konsumsi masyarakat.

Selain itu ada juga informan yang bernama Arya yang merupakan karyawan dari Juragan Teh menuturkan tentang kenaikan pendapatan bulan ramadhan, ia mengungkapkan:

“Selama bulan puasa pendapatan Juragan Teh tiap harinya meningkat dikarenakan ramainya pembeli yang mencari takjil menjelang waktu buka puasa. Biasanya masyarakat di Blora ketika bulan puasa mereka sering keluar sore hari untuk berburu makanan dan minuman buat berbuka puasa. Dengan adanya kebiasaan aktivitas tersebut jalanan menjadi ramai sehingga banyak pembeli yang berhenti untuk membeli Es di Juragan Teh dan membuat penjualan di Juragan Teh bertambah banyak dibanding bulan sebelum ramadhan. Penjualan yang banyak tentu akan membuat pendapatan semakin meningkat.”

Berdasarkan penjelasan Arya tersebut, dapat dilihat bahwa bulan puasa memberikan kesempatan bagi pengusaha untuk memanfaatkan momen tersebut untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Terutama bagi pengusaha dibidang makanan dan minuman yang banyak dicari masyarakat. Dengan

penjualan pada bulan puasa yang semakin banyak maka akan diikuti dengan pendapatan yang meningkat pula.

C. Faktor yang Memengaruhi Pendapatan Juragan Teh

Usaha Juragan Teh merupakan usaha minuman dengan bahan baku utama teh. Dengan bahan baku utama teh tentu banyak individu yang mampu mengolah minuman teh dengan berbagai varian rasa menjadi minuman kekinian yang banyak menarik minat konsumen untuk membeli. Semakin banyak pengusaha dibidang minuman teh dapat memengaruhi pendapatan masing-masing penjual minuman sejenis. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, ada beberapa faktor yang memengaruhi pendapatan Juragan Teh di Desa Kunden Kecamatan Blora, antara lain:

1. Modal Usaha

Modal Usaha merupakan jumlah uang atau harta benda yang digunakan oleh seorang pengusaha untuk menjalankan aktivitas usahanya dalam memenuhi kebutuhan operasional usaha sehari-hari mulai dari operasional proses menciptakan produk hingga produk siap dijual dan menghasilkan sesuatu yang dapat menambah kekayaan. Sama halnya dengan Juragan Teh yang membutuhkan modal dan tenaga kerja untuk meningkatkan pendapatan usahanya. Seperti yang diutarakan oleh Bu Hesti pemilik usaha Juragan Teh:

“Setiap usaha pasti butuh yang namanya modal tanpa adanya modal usaha tidak akan jalan. Modal digunakan untuk membiayai kebutuhan usaha sehari-hari sehingga usaha dapat berjalan lancar dan menghasilkan keuntungan. Jika modal yang dipakai besar maka kita dapat membuat dan menyedian Es dengan banyak varian rasa. Jika modal kecil maka kita hanya bisa membuat Es sedikit dan keuntungan yang didapat sedikit.”

Hal tersebut sesuai dengan yang disampaikan salah satu karyawan Bu hesti yang bernama Hikmah:

“Membuat usaha artinya harus siap modal. Modal ini nantinya akan dipakai Juragan Teh untuk memenuhi kebutuhan membeli peralatan dan perlengkapan pendukung usaha. Peralatan dan perlengkapan seperti toples, teko air, termos Es, cup untuk tempat minuman, gas LPG, dan bahan bubuk untuk varian Teh. Jika tidak memiliki modal maka tidak ada yang digunakan untuk membeli bahan baku yang dapat menghambat jalannya usaha. Kalau modalnya kecil juga tidak dapat memenuhi kebutuhan jadi pendapatan yang dihasilkan sedikit. Kalau modalnya besar maka dapat memenuhi kebutuhan dan pendapatan yang dihasilkan banyak.”

Dari hasil dua wawancara di atas dapat disimpulkan suatu usaha membutuhkan modal. Tanpa modal, usaha yang dijalankan tidak akan berkembang. Semakin besar modal yang dipakai pengusaha untuk memulai atau menjalankan usaha, maka dapat berpengaruh pada jumlah produksi usaha tersebut. Jika produksi meningkat maka penjualan akan ikut meningkat pula, sehingga pendapatan yang akan dihasilkan oleh pengusaha akan semakin besar. Peneliti terdahulu Wibowo dkk (2021) juga berpendapat dengan hal yang sama bahwa semakin besar modal usaha yang dipakai dalam usahanya maka

tingkat produksi usaha akan meningkat sehingga penjualan juga meningkat dan pendapatan akan semakin banyak. Didukung juga dengan pendapat Tigau dkk (2017) yang menjelaskan bahwa besar kecilnya usaha dipengaruhi oleh besar kecilnya modal yang dipakai. Jika usaha besar maka dapat memberikan peluang yang besar juga terhadap pendapatan yang dihasilkan. Dalam usaha Juragan Teh di Desa Kunden Kecamatan Blora ini diperlukan modal yang tidak sedikit. Modal itu digunakan untuk modal awal membuka usaha Juragan Teh yang membutuhkan gerobak atau tenda, membutuhkan peralatan dan perlengkapan dan lain-lain. Selain modal awal membuka usaha diperlukan juga modal untuk menjalankan operasional sehari-hari seperti kebutuhan akan bahan baku pembuatan es varian Juragan Teh seperti stok bahan baku teh, stok bahan baku varian rasa (termasuk yakult, susu, sirup, sprit) dan stok es batu. Apabila pemilik usaha Juragan Teh tidak memiliki modal yang cukup besar maka usaha bisnisnya tidak akan dapat berjalan dalam jangka waktu yang lama. Jika modal yang dipakai Juragan Teh besar dapat meningkatkan jumlah produksi es teh. Jumlah produksi es teh yang meningkat maka penjualan akan meningkat dan pendapatan yang diperoleh pemilik usaha juga akan semakin besar.

2. Lokasi Usaha

Lokasi adalah tempat dimana suatu perusahaan beroperasi dalam produksi barang dan jasa yang mengutamakan aspek ekonomi dan lokasi memengaruhi keinginan pembeli (Wahyu dalam Wibowo et al, 2021). Hal ini sependapat dengan Lupiyoadi (2009) yang menjelaskan bahwa lokasi berkaitan dengan dimana usaha harus bermarkas dan melakukan kegiatan operasinya. Dapat disimpulkan bahwa lokasi merupakan suatu tempat yang digunakan untuk menjalankan sebuah usaha dalam menghasilkan barang atau jasa. Untuk lokasi usaha bagi Juragan Teh menjadi hal yang sangat berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan yang dihasilkan. Seperti yang dituturkan oleh Arya selaku karyawan mengungkapkan bahwa:

“Lokasi menurut saya memang menjadi faktor penting dalam mendirikan suatu usaha yang perlu diperhatikan untuk kedepannya. Jika salah memilih lokasi yang tidak strategis maka kedepannya tidak akan menjamin usaha akan berjalan lancar dikarenakan sepinya pembeli.”

Hal itu juga dituturkan oleh karyawan lain bernama Laila:

“Jika membuka usaha dilokasi yang tidak strategis seperti dari segi kenyamanan pengunjung, luas parkir, kemudahan lokasi diakses dan dijangkau mungkin akan memengaruhi minat pembeli untuk membeli produk. Pemilihan lokasi Juragan Teh sangat strategis yaitu lokasinya berada dipinggir jalan raya yang biasanya ramai anak sekolah yang lewat, kemudian parkir dan lahan kosong cukup luas apabila dipakai parkir pembeli. Jika lokasi parkir atau tempat pembeli berhenti tidak luas dan tidak nyaman mungkin akan mempersulit pembeli untuk berhenti sekedar memesan minuman karena keramaian jalan yang begitu padat.”

Dari informasi yang telah didapatkan dari informan Arya dan Laila keduanya menjelaskan sangat berpengaruhnya lokasi usaha terhadap pendapatan yang diperoleh dan kelancaran usaha yang dijalankan. Apabila pemilihan usaha tidak dipertimbangkan secara matang dapat menyebabkan kegagalan usaha Juragan Teh karena kemungkinan pembeli akan beralih ke

penjual Es lain yang lokasinya lebih nyaman. Hal ini sejalan dengan peneliti terdahulu Artianto (2010) yang menjelaskan bahwa upaya penjual untuk mendapatkan pembeli akan mencari lokasi usaha yang strategis dilihat dari banyaknya konsumen agar penjualannya mudah laku. Dengan bertambahnya jumlah konsumen akan meningkatkan pendapatan yang artinya jumlah pendapatan yang diperoleh juga meningkat. Dalam pemilihan lokasi Juragan Teh Bu Hesti mempertimbangkan dari segi masyarakat mana yang akan dijadikan sasaran penjualan dan dari segi pemilihan lokasi yang berada disekitar masyarakat tersebut. Selain itu pemilihan lokasi Juragan Teh mempertimbangkan akses menuju lokasi apakah mudah dilalui oleh konsumen dan mudah dijangkau apabila menggunakan sarana transportasi umum. Mempertimbangkan lalu lintas diarea lokasi tersebut ramai atau tidak masyarakat yang melewati lokasi tersebut dan terdapat atau tidaknya kemacetan yang dapat menghambat konsumen dalam melakukan pembelian. Juragan Teh juga mempertimbangkan lahan parkir. Parkir yaitu kondisi kendaraan tidak bergerak yang bersifat sementara pada suatu titik lokasi yang sudah ditentukan (Tiasta dalam Artaman, 2015). Pemilihan lokasi harus disesuaikan dengan lahan parkir yang luas, nyaman, dan aman bagi konsumen. Maka dari itu faktor lokasi memengaruhi pendapatan Juragan Teh dalam menjalankan operasional usahanya serta kelangsungan usaha jangka panjang.

3. Jam Kerja

Selain faktor modal dan lokasi usaha, pendapatan Juragan Teh juga dipengaruhi oleh lamanya waktu operasi atau jam kerja. Jam kerja merupakan durasi waktu yang terpakai untuk melakukan usaha mulai awal sejak persiapan pembukaan usaha sampai usaha itu tutup. Bu Hesti selaku pemilik Juragan Teh menuturkan:

“Bagi saya jam kerja menentukan penjualan yang akan diperoleh Juragan Teh. Semakin lama jam buka dari Juragan Teh maka produk yang akan terjual juga banyak dan dengan banyaknya penjualan pendapatan yang diperoleh akan meningkat. Apalagi selama bulan puasa yang ramai pengunjung menjadi kesempatan untuk berjualan lebih lama agar pendapatan yang didapat juga banyak.”

Informan lain dari karyawannya yaitu Laila, Arya, dan Hikmah mereka juga mengungkapkan:

“Menurut kami jam kerja berpengaruh kepada pendapatan usaha karena terlihat dari ramainya pembeli dipenjual Es sekitar Juragan Teh yang memiliki jam kerja lebih sedikit dari Juragan Teh pelanggannya juga sedikit dibandingkan jumlah pelanggan yang beli di Juragan Teh karena jam bukanya lebih lama. Selain itu juga dapat dilihat perbedaan pendapatan dari waktu pembukaan selama bulan puasa dan waktu pembukaan Juragan Teh selama tidak bulan puasa. Jam operasional Juragan Teh saat bulan biasa mulai pukul 09.00 AM - 21.00 PM WIB. Jam operasional Juragan Teh saat bulan puasa mulai pukul 14.00 AM – 22.00 PM WIB.”

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan jam kerja memengaruhi jumlah penjualan yang akan didapatkan dan jumlah penjualan nantinya akan berpengaruh terhadap pendapatan yang dihasilkan Juragan Teh.

Hal ini didukung oleh penelitian terdahulu Wibowo dkk (2021) yang memaparkan semakin lama jam kerja artinya waktu berdagang juga akan lama sehingga penjualan juga meningkat dan membuat pendapatan semakin banyak. Pada bulan biasa jam paling ramai pembeli yaitu pada siang hari sampai sore hari, sedangkan pada bulan puasa paling ramai pembeli pada malam hari menjelang buka puasa hingga setelah umat islam melakukan ibadah tarawih. Karena Juragan Teh memiliki beberapa karyawan dengan sistem kerja shifting, hal tersebut memungkinkan jam kerja Juragan Teh dapat semakin lama dibandingkan dengan penjual lain. Apabila penjual lain menerapkan sistem kerja dengan jam mulai kerja pagi sampai sore saja tentu memberikan peluang bagi Juragan Teh untuk mendapatkan konsumen lebih banyak dan pendapatan lebih banyak dikarenakan jam kerja lebih lama. Berdasarkan hal tersebut faktor jam kerja sangat memengaruhi pendapatan..

KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan dan analisis sebelumnya, peneliti dapat menarik kesimpulan sesuai dengan permasalahan dan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu hal-hal sebagai berikut:

1. Pendapatan usaha Juragan Teh selama bulan ramadhan di Desa Kunden Kecamatan Blora terjadi kenaikan pendapatan yang signifikan sebesar 66% dibandingkan bulan-bulan biasa. Kenaikan pendapatan dikarenakan oleh faktor konsumsi masyarakat di Kecamatan Blora yang meningkat. Dengan pola konsumsi yang tinggi akan diikuti dengan penjualan yang meningkat dan dengan penjualan yang meningkat maka pendapatan yang didapatkan Juragan Teh juga akan meningkat.
2. Dalam usaha Juragan Teh terdapat tiga faktor yang memengaruhi pendapatan usaha, yaitu: (1)Modal Usaha, Jika modal yang dipakai dalam usaha Juragan Teh besar dapat meningkatkan jumlah produksi. Jumlah produksi yang meningkat maka penjualan akan meningkat dan pendapatan yang diperoleh pemilik usaha juga akan semakin besar.(2)Lokasi, Pemilihan lokasi Juragan Teh adalah faktor penting bagi keberhasilan usaha dimana berhasil atau tidaknya suatu usaha di masa mendatang ditentukan oleh pemilihan lokasi yang tepat sehingga nantinya akan menghasilkan pendapatan sesuai dengan apa yang diinginkan. (3)Jam kerja, Adanya penambahan waktu operasi usaha yang semakin lama dalam membuka usaha dapat membuka peluang pengusaha untuk mendapatkan konsumen lebih banyak sehingga pendapatan yang dihasilkan juga lebih banyak.

SARAN

Untuk usaha Juragan Teh peluang untuk mengembangkan usaha dengan lebih memasarkan produknya diluar bulan ramadhan serta memikirkan kepuasan konsumen, sehingga usaha yang dijanlankan terus mendapatkan kepercayaan dari konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ebert, R. J. & Griffin, R.W. 2009. *Business Essentials* (7th ed). Singapore: Prentice Hall-Pearson Education International.
- [2] Adnyana, I. M. 2020. *Studi Kelayakan Bisnis*. Lembaga Penerbitan Universitas Nasional (LPU-UNAS).
- [3] Madura, J. 2007. *Introduction to Business*, 4th edition. Australia: Thomson SouthWestern.
- [4] Samuelson, P. A. & Nordhaus, W. D. 1993. *Mikroekonomi Edisi 14*. Jakarta: Erlangga.
- [5] Ramadhan, A., Rahim, R., & Utami, N. N. 2023. *Teori Pendapatan (Studi Kasus: Pendapatan Petani Desa Medan Krio)*. Penerbit Tahta Media.
- [6] Aripin, M. Z., & Febrianto, A. 2022. Product Based Value Added dalam Meningkatkan Customer Decision di Indomaret Kraksaan. *Jurnal Istiqro*, 8(1), 102- 120.
- [7] Fadillatunnisa, F. & Nawawi, Z. M. 2022. Dampak Pendapatan di Bulan Suci Ramadan dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Pedagang yang Berjualan di Pusat Pasar Medan). *JIKEM: Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen*, 2(1), 1595-1600.
- [8] Widyani, P., Mulyadi, D., & Sandi, S. P. H. 2023. Analisis Pendapatan UMKM Bulan Ramadhan Pada Kecamatan Telukjambe Timur Karawang Tahun 2023. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 4(5), 7101-7106.
- [9] Wahyudi, I., Nawawi, Z. M., & Syarvina, W. 2023. Analisis Dampak Bulan Ramadhan Dalam Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Di Kelurahan Harjosari Kecamatan Medan Amplas. *Ekonomi Bisnis Manajemen dan Akuntansi (EBMA)*, 4(1), 1187-1195.
- [10] Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Alfabeta.
- [11] Palullungan, L., Rorong, I. P., & Maramis, M. T. B. 2022. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Hortikultura (Studi Kasus Pada Usaha Tani Sayur Kentang di Desa Sinisir Kecamatan Modoinding). *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 22(3), 130-142.
- [12] Madji, S., Engka, D. S., & Sumual, J. I. 2019. Analisis Faktor–Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Rumput Laut di Desa Nain Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 7(3), 3998- 4006.
- [13] Wibowo, A. F. F., Kaukab, M. E., & Putranto, A. 2021. Pendapatan Pedagang Kaki Lima dan Faktor yang Mempengaruhi. *Journal of Economic, Business and Engineering (JEBE)*, 2(2), 206-216.
- [14] Tigau, R., Rotinsulu, D. C., & Wauran, P. C. 2017. Analisis Pendapatan dan Pola Konsumsi Pekerja Sektor Informal di Bukit Kasih Desa Kanongan Dua Kecamatan Kawangkoan Barat. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 17 (1), 124-133.
- [15] Lupiyoadi, R. & Hamdani, A. 2009. *Manajemen Pemasaran Jasa*, Edisi kedua. Jakarta: Salemba Empat.

- [16] Artianto, D. E. 2010. Analisis Faktor–Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Gladag Langen Bogan Surakarta.
- [17] Artaman, D. M. A., Yuliarmi, N. N., & Djayastra, I. K. 2015. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar. E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana, 4(02), 87-105.