

## **Analisis Kebutuhan Modal Usaha Sektor Industri Rumah Tangga**

**Cherly Elisabeth**<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Department of Social Economics, Faculty of Economics and Business, Universitas Atmajaya

### **Abstrak**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis kebutuhan modal usaha sektor industri rumah tangga di daerah makassar. Penelitian ini dilakukan di Catering Megha. Jenis data yang digunakan adalah data sekunder dan primer. Menggunakan data Deskriptif untuk analisis data. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa modal yang digunakan menggunakan modal sendiri dan didukung dengan cara meyakinkan investor dengan rencana dan penjelasan bisnis untuk memajukan usaha catering itu sendiri.

**Kata Kunci:** *Modal Usaha.*

### **PENDAHULUAN**

Modal merupakan faktor produksi yang mempunyai pengaruh kuat dalam mendapatkan produktivitas atau output, secara makro modal merupakan pendorong besar untuk meningkatkan investasi baik secara langsung pada proses produksi maupun dalam prasarana produksi, sehingga mampu mendorong kenaikan produktivitas dan output. Sedangkan menurut Meij modal adalah sebagai kolektivitas dari barang-barang modal yang terdapat dalam neraca sebelah debit, yang dimaksud dengan barang-barang modal adalah semua barang yang ada dalam rumah tangga perusahaan dalam fungsi profuktifitasnya untuk membentuk pendapatan. Besarnya suatu modal tergantung pada jenis usaha yang dijalankan, pada umumnya masyarakat mengenal jenis usaha mikro, kecil, menengah dan usaha besar dan dimasing-masing jenis usaha ini memerlukan modal dalam batas tertentu. Jadi, jenis usaha menentukan besarnya modal yang diperlukan. Selain jenis usahanya, besarnya jumlah modal dipengaruhi oleh jangka waktu usaha perusahaan menghasilkan produk yang diinginkan. Usaha yang memerlukan jangka waktu panjang relative memerlukan modal yang besar.

Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya atau modal adalah harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu untuk menambah kekayaan. Jadi, dapat disimpulkan bahwa modal usaha merupakan bagian penting dalam perusahaan yang biasanya berupa sejumlah uang atau barang yang digunakan untuk menjalankan usaha. Industri rumahan menjadi suatu sektor usaha yang menarik untuk diperhatikan, tidak hanya perkembangan dan persebarannya yang begitu pesat namun juga dinamika yang terjadi pada industri tersebut. Menurut Tambunan, kontribusi langsung industri kepada pembangunan ekonomi antara lain penciptaan lapangan kerja untuk memproduksi barang-barang. Istilah industri diartikan sebagai usaha untuk memproduksi barang jadi dengan bahan baku atau bahan mentah melalui proses produksi penggarapan dalam jumlah besar sehingga barang tersebut dapat diperoleh dengan harga serendah mungkin tetapi dengan mutu setinggi-tingginya. Kegiatan ekonomi yang luas menjadikan jumlah dan macam industri berbeda-beda untuk setiap negara atau daerah, dalam lingkup perindustrian terdapat berbagai skala yakni

industri kecil, sedang, besar dan industri rumah tangga atau industri rumahan. Industri rumahan banyak dijumpai di daerah pedesaan, contohnya dalam bidang kerajinan.

Dari sisi lain, modal usaha yang di miliki berbagai beberapa produsen pengusaha nasional dinilai berdampak pada persaingan modal usaha pada industri rumah tangga. Hal demikian menjadi tantangan dalam meningkatkan peluang usaha di sektor industri rumah tangga, dalam membangun industri rumah tangga semestinya adanya hubungan kerja sama antara produsen pengusaha nasional atau kelas usaha menengah dengan para pengusaha kecil industri rumah tangga, dikarenakan pengusaha kecil memiliki potensi dan kreatifitas bila dibina dapat menjadi partner usaha sebagai pemasok komponen sparepart dari beberapa produk tertentu. Namun terdapat gejala beberapa produsen pengusaha kelas atas mulai melirik kepada pengusaha kecil yang dinilai potensial. Hal ini akan semakin membahayakan dan bahkan mematikan perkembangan industri rumah tangga sehingga dapat menggoyahkan perekonomian secara keseluruhan. Selanjutnya dari segi keuangan benar bila dikatakan bahwa industri ini kecil oleh karena itu pula masalah keuangan seperti modal juga modal. Tetapi sebagian dari industri rumah tangga ini ada yang menghasilkan produk yang cukup potensial namun sulit berkembang karena kekurangan modal. Untuk meminjam dari lembaga keuangan adalah hal yang mustahil karena mereka tidak mempunyai agunan. Mau berhubungan langsung dengan perusahaan besar yang menyisihkan sebagian keuntungan usaha kecil juga relative tidak bisa, tidak tahu dan tidak berani. Lagi pula perusahaan besar tampaknya kurang tertarik melayani hal seperti ini karena menambah pekerjaan baru, sehubungan dengan ini diharapkan ada suatu lembaga khusus yang bertugas mengumpulkan dana dari persen keuntungan dari usaha besar dan menengah kemudian menyalurkan ke usaha kecil.

Pertumbuhan masyarakat mengalami perkembangan yang signifikan. Dalam hal tersebut Sistem atau tatanan akan kebutuhan masyarakat pun ikut mempengaruhi pertumbuhan ekonomi. Kebutuhan ekonomi tiap individu dalam masyarakat begitu beragam dan untuk memenuhi kebutuhan tersebut maka masyarakat perlu melakukan usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan hidupnya. Dalam kondisi di atas masyarakat akan memilih pilihan yang memaksimalkan tingkat kepuasannya. Dalam hal ini peran pelaku usaha sangat berpengaruh untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang tidak terbatas. Para pelaku usaha dituntut agar dapat berusaha secara maksimal guna memenuhi kebutuhan yang merupakan syarat kelangsungan hidup. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut harus memiliki strategi dengan melihat permasalahan yang ada. Permasalahan tersebut seperti bahan baku yang terbatas serta membutuhkan modal usaha yang memadai. Dengan memiliki strategi usaha industri rumah tangga di harapkan dapat memperoleh pendapatan untuk mencukupi kebutuhan diri sendiri dan juga keluarga. Terdapat dugaan dalam penelitian ini sehingga dikembangkan hipotesis berikut: Diduga bahwa penggunaan unsur modal usaha yang diberikan oleh pemerintah melalui pihak bank sangat berpengaruh dan dapat memaksimalkan kinerja pada usaha catering khususnya pada Catering Megha.

## **METODOLOGI**

Penelitian ini dilakukan di Catering Megha berlangsung selama satu bulan dan memperoleh data wawancara yang menjalankan usaha secara offline. Kemudian dilakukan metode pengumpulan data melalui observasi dan wawancara. Untuk mengevaluasi kebenaran hipotesis penelitian maka dilakukan metode observasi digunakan untuk statistika survei dan metode wawancara untuk mengetahui perkembangan usaha tersebut.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil penelitian dan pembahasan merupakan penggambaran tentang hasil yang diperoleh dalam proses wawancara dan peninjauan langsung ke lokasi catering Megha di Makassar.

Materi yang akan menjadi bahan pembahasan sesuai dari hasil wawancara yang telah dilakukan sesuai dengan rumusan masalah yang telah diangkat mengenai usaha industri rumah tangga terkhusus pada usaha catering Megha di Makassar.

## **A. Gambaran Umum**

### **1. Sejarah Singkat Catering Megha**

Catering megha Makassar merupakan usaha industri rumah tangga yang bergerak dalam pengadaan jasa boga. Cathering Megha ini juga termasuk ke dalam industri fasilitatif yaitu industry yang produk utamanya berbentuk jasa yang kemudian dijual kepada para konsumen. Usaha selalu diindikasikan dengan bisnis, ekonomi, atau hal yang berakhir dengan hasil berupa nominal. Sebagai usaha yang bergerak di bidang pelayanan jasa penyedia catering. Usaha catering Megha adalah usaha yang bergerak dibidang makanan. Usaha catering Megha didirikan pada tanggal 20 Maret 2005 oleh Ibu Hawa di Kelurahan Barabaraya Kecamatan Makassar Kota Makassar. Usaha ini dimulai dari sebuah usaha kecil-kecilan yang menjajakan makanan siap saji dalam skala kecil dengan membangun sebuah warung makan yang sangat sederhana dan letak warung tersebut berada di pinggir jalan yang dimana pada wilayah tersebut terdapat beberapa perkantoran, mini market dan sekolah. Karna letak warung tersebut berada dalam wilayah yang di kelilingi oleh para pelaku usaha / bisnis maka para pembeli merupakan para karyawan, guru, anak sekolah serta para pengguna jalan yang melintas pada wilayah tersebut. Dan setiap hari para pembeli semakin bertambah bahkan telah mempunyai pelanggan yang merasa cocok dengan cita rasa makanan yang di hidangkan di warung tersebut. Karna cita rasa yang nikmat menurut para pelanggan maka Bu Hawa mulai mendapat pesanan untuk membuat nasi kotak yang di pesan oleh pemilik usaha yang berada di sekitar warung tersebut. Namun tidak hanya itu bahkan warga yang berada di wilayah tersebut sering memesan makanan dalam jumlah yang banyak terkadang pesanan itu untuk acara syukuran, pengajian serta acara sosial masyarakat.

Setelah bertahun-tahun menjajakan makanannya akhirnya Bu Hawa mulai beralih untuk membuka jasa catering dan usaha ini juga termasuk kedalam jenis usaha mikro yaitu suatu usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha yang memenuhi kriteria, peralatan yang digunakan juga seadanya, karena cathering ini beroperasi jika ada pesanan saja. Karyawan yang diambil juga adalah karyawan yang tinggal di sekitar tempat usahanya yang dilihat membutuhkan pekerjaan dan memiliki kekurangan ekonomi. Awal mula berdirinya usaha ini dengan cara mempromosikan ke sekitar tempat tinggal melalui informasi dari mulut ke mulut. Karna terbukti hasil masakan yang memuaskan konsumen sehingga banyak orang yang memakai jasa catering Megha sampai memiliki pelanggan yang selalu memakai jasanya dalam setiap acara atau hajatan yang dilaksanakan. Namun persaingan usaha di bidang jasa boga saat ini semakin banyak yang bermunculan dengan menggunakan teknologi digital yang sedang berkembang di tengah masyarakat sebagai alat yang mempermudah mengakses kebutuhan mereka. Perkembangan era digital harus bisa di manfaatkan secara sehat oleh para pelaku usaha terutama pemilik catering Megha agar dapat bersaing dengan para pelaku usaha lain yang bergerak di bidang yang sama. Maka dari itu Catering megha harus lebih kreatif serta mengatur strategi agar usaha yang telah lama di rintis dapat bertahan dan bersaing dengan para competitor di era digital saat ini.

### **2. Strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan**

Dalam menjalankan sebuah usaha maka seorang pengusaha harus merancang strategi untuk meningkatkan penjualan serta mempertahankan usaha tersebut agar mampu mencapai tujuan yang di inginkan. Wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti ditujukan oleh pemilik usaha catering. Dari hasil wawancara yang telah dilakukan, berikut uraian yang telah di dapat dari pemilik usaha yang bersedia untuk memberikan informasi mengenai masalah

ini: Strategi yang dilakukan yaitu dengan melakukan Kerjasama dengan pihak-pihak yang berkaitan seperti penyelenggara pernikahan serta dengan beberapa Gedung pernikahan. Karna dengan membangun Kerjasama dengan berbagai pihak akan menambah relasi untuk mempermudah promosi agar dapat dikenal oleh banyak orang. Dan untuk lebih di kenal lebih luas lagi, pemilik usaha sering ikut terlibat dalam street food atau bazar makanan agar lebih banyak orang yang bisa merasakan cita rasa dari makanan yang diujakan. Menurut pendapat pemilik usaha catering tentang strategi pemasaran yang dilakukan pada usaha Megha catering yaitu

- **Membangun kerjasama dengan pihak-pihak lain**

Bisnis catering adalah salah satu bisnis yang banyak diminati oleh masyarakat. peluang untuk bisnis ini cukup menjanjikan maka untuk mengembangkannya salah satunya perlu membangun kerjasama dengan berbagai pihak. Kerjasama ini bisa membantu pemilik usaha dalam mempromosikan produk serta dapat menarik pelanggan untuk memakai jasanya

- **Distribusi**

Distribusi merupakan proses penyaluran barang yang telah dibuat oleh produsen kepada konsumen. Dalam bisnis distribusi merupakan kegiatan ekonomi yang sangat penting. Karena kegiatan inilah yang dapat menjaga kelangsungan hidup sebuah perusahaan atau bisnis yang dijalankan oleh seorang pengusaha.

Tanpa adanya proses ini kegiatan ekonomi tidak akan berjalan dengan baik. Tujuan utama dari apa itu distribusi untuk menyampaikan hasil produksi yang telah diselaikan oleh produsen atau perusahaan kepada konsumennya.

Untuk pendistribusian dari catering Megha melakukan sistem distribusi langsung kepada konsumen. Untuk pendistribusian produk catering Megha para pelanggannya terdiri dari berbagai kalangan. Mulai dari masyarakat biasa, pejabat pemerintahan, perusahaan swasta serta Lembaga-lembaga pemerintahan.

Strategi yang diterapkan oleh usaha catering Megha selalu berusaha datang lebih awal dalam melakukan pendistribusian dengan menggunakan kendaraan pribadi yang memadai. Catering Megha memiliki 3 unit kendaraan terdiri dari kendaraan roda empat ada 2 unit yaitu 1 mobil pribadi dan 1 mobil pick up serta 1 unit kendaraan roda 3. Kendaraan tersebut difungsikan tergantung dari jarak tempuh yang akan dijalani.

- **Membuat kartu nama**

salah satu cara lainnya adalah membuat kartu nama yang diberikan kepada para pelanggan agar orang lain bisa mengetahui usaha secara lebih mudah. Kartu nama khusus bisnis merupakan alat yang cukup efektif dalam membangun pemasaran.

- **Membuat brosur**

Ada banyak cara mempromosikan atau memasarkan bisnis misalnya dengan brosur. Hal ini dilakukan oleh pihak catering Megha dengan membuat brosur sebagai salah satu cara untuk mempromosikan usahanya. Cara tersebut di nilai cukup efektif untuk memasarkan produk atau jasa agar diminati oleh para konsumen atau pelanggan.

- **Memberikan harga yang terjangkau**

salah satu cara untuk menarik pelanggan yaitu dengan memberikan harga yang terjangkau atau harga yang bisa diterima di kalangan masyarakat khususnya masyarakat menengah. Untuk masyarakat menengah harga adalah faktor utama dalam memilih jasa catering. Jika ada jasa catering yang menawarkan harga yang murah maka minat masyarakat akan tertuju kepada catering tersebut. Hal ini bukan hanya sekedar bentuk promosi tapi juga dapat membantu masyarakat yang membutuhkan jasa catering.

- **Membuat akun sosmed**

Melalui media sosial dapat menghubungkan banyak orang sekaligus. Fungsi inilah yang memberikan manfaat yang baik bagi pelaku usaha. Lewat media sosial pelaku usaha dapat membangun jaringan relasi yang luas. Pelaku usaha dapat menemukan para pelaku usaha lain yang dapat mendukung usahanya. Dalam media sosial pun pelaku usaha bisa membuat iklan mengenai produk yang ingin di promosikan. Melalui hal tersebut pelaku usaha dapat mengenali produknya, apakah produknya dapat bersaing dengan produk pengusaha yang lain. Pemilik usaha bisa menganalisa kelebihan dan kelemahan produknya agar mampu bersaing dengan competitor.

### 3. Produktivitas Catering Megha

Sebagai usaha yang bergerak di bidang pelayanan jasa, kepuasan pelanggan merupakan hal yang sangat penting untuk kemajuan suatu usaha. Apabila pelanggan tidak merasa puas akan pelayanan yang diberikan maka kesan buruk akan melekat pada pemilik usaha dan ini bisa menjadi suatu masalah yang serius karena akan sangat mempengaruhi perkembangan suatu usaha. Oleh sebab itu menjaga kualitas pelayanan dan cita rasa makanan sangat di utamakan oleh catering Megha agar dapat memberi rasa puas kepada seluruh pelanggan yang sudah memberi kepercayaan. Karena kepercayaan yang diberikan pelanggan terhadap catering Megha membuat orderan untuk catering Megha tak pernah sepi. Setiap bulan catering Megha mendapat pesanan rutin dari sebuah perusahaan untuk keperluan meeting. Pesanan tersebut berupa kue yang di packing dalam setiap dos dalam jumlah 100 dos. Tiap dos berisi tiga jenis kue dan satu kotak minuman. Harga yang diberikan dari setiap dos sebesar Rp.10.000. jadi dalam sebulan pendapatan catering Megha dari satu pelanggan sebesar Rp. 1.000.000 dan ini hanya hitungan dari satu pelanggan. Adapun pesanan yang di terima dari lingkungan tempat tinggal dari pemilik usaha. Jumlah pesanan tersebut tidak menentu karena kadang untuk keperluan yang berbeda. Ada untuk acara nikah, aqiqah, sunat dan pengajian. Dan untuk harga yang diberikan tetap harga yang sama untuk seluruh pelanggan. Besar kecilnya kisaran harga yang diberikan itu tergantung dari jumlah pesanan dan makanan yang di pilih. Semakin banyak menu makanan yang di pilih maka semakin tinggi harga yang harus dibayar. Harga untuk acara pernikahan jika untuk 1000 porsi kisarannya sebesar 35.000.000 - 40.000.000 ini sudah mendapat menu tujuh jenis makanan seperti nasi, ayam, daging, mie, sup, kerupuk dan es buah. Seperti yang telah dijelaskan di atas, Catering Megha merupakan usaha di bidang boga yang kegiatan utamanya berbentuk jasa yang kemudian dijual kepada konsumen dengan bentuk makanan siap santap untuk berbagai acara sesuai dengan jumlah permintaan konsumen.

Catering Megha biasanya memproduksi 300 porsi makanan dengan jenis yang berbeda tergantung dengan jumlah *budget* dan *request* dari pemesan. Berikut ini adalah Tabel daftar menu yang ada pada Catering Megha

Paket A Rp. 25.000 Minimal 300 Porsi	Paket B Rp. 30.000 Minimal 500 Porsi	Paket C Rp. 35.000 Minimal 800-1000 Porsi
---	---	--

<ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Nasi putih</b></li> <li><b>2. Sup</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Sup saudara</li> <li>b. Sup sayur bening</li> </ol> </li> <li><b>3. Ayam</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Ayaam Kecap</li> <li>b. Ayam Mentega</li> <li>c. Ayam Pedas Manis</li> </ol> </li> <li><b>4. Mie Goreng</b></li> <li><b>5. Kerupuk Udang</b></li> <li><b>6. Es Buah</b></li> <li><b>7. Puding / Buah Potong</b></li> <li><b>8. Air Mineral</b></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Nasi Putih</b></li> <li><b>2. Sup</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Sup Saudara</li> <li>b. Sup Sayur Bening</li> </ol> </li> <li><b>3. Daging</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Daging Lada Hitam</li> <li>b. Daging Teriyaki</li> </ol> </li> <li><b>4. Capcay</b></li> <li><b>5. Kerupuk Udang</b></li> <li><b>6. Es Buah</b></li> <li><b>7. Aneka Puding</b></li> <li><b>8. Aneka Buah Potong</b></li> <li><b>9. Air Mineral</b></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Nasi Putih</b></li> <li><b>2. Sup</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Sup Saudara</li> <li>b. Sup Sayur Bening</li> </ol> </li> <li><b>3. Ayam</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Ayam Kecap</li> <li>b. Ayam Mentega</li> <li>c. Ayam Pedas Manis</li> </ol> </li> <li><b>4. Daging</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Daging Lada Hitam</li> <li>b. Daging Teriyaki</li> </ol> </li> <li><b>5. Mie Goreng / Capcay</b></li> <li><b>6. Kerupuk udang</b></li> <li><b>7. Kakap Asam Manis</b></li> <li><b>8. Es Buah</b></li> <li><b>8. Aneka Puding</b></li> <li><b>9. Aneka Buah potong</b></li> <li><b>10. Air Mineral</b></li> </ol>
<p><b>Terms &amp; Condition</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sudah termasuk peralatan meja, dekor buffet, alat makan,waiters,</li> <li>2. Free Delivery area Jln Muh. Yamin Baru dan Sekitarnya</li> <li>3. Pelunasan :             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Untuk acara dirumah pribadi pelunasan dapat dilakukan hari H</li> <li>- Untuk acara di gedung / aula / tempat sewaan pelunasan paling lambat H-3</li> </ul> </li> <li>4. Sistem Pembayaran DP 50%</li> </ol>	

#### 4. Modal usaha

Untuk mendirikan usaha catering Megha, modal awal yang di pakai adalah dari dana pribadi serta Sebagian dari dana saudara pemilik usaha. Namun pada saat itu usaha yang di jalankan masih dalam skala menengah yang hanya menerima pesanan untuk hajatan khitanan, sunatan serta untuk kegiatan kantor atau kampus. Seperti kegiatan halal bi halal, rapat, buka puasa dan lain-lain. Dalam menjalankan usahanya, pemilik usaha juga berusaha untuk mendapatkan pelanggan dari setiap pesanan yang di terima. hal ini merupakan strategi pemilik usaha agar tetap bisa menjaga eksistensi atau keberadaan usaha yang tetap bisa mendapat peminat dari para konsumen. Hal yang dilakukan dengan memberi pelayanan yang memuaskan serta cita rasa makanan yang memuaskan lidah para penikmatnya. Karna tak bisa di pungkiri bahwa usaha catering ini sangat membutuhkan pelanggan agar tetap bertahan dan serta memutar kembali modal yang harus di gunakan saat penerima pesanan.

Modal adalah instrument penting dalam pelaksanaan usaha yang di jalankan agar semua hal dapat dilakukan.

Usaha ini telah di jalankan kurang lebih selama 3 – 4 tahun. Dalam proses perjalanan usaha tersebut peran modal sering menjadi penghambat dalam perkembangan usaha tersebut. Untuk menjaga keberlangsungan usaha tersebut. Pemilik usaha melakukan pinjaman dana ke bank. Dana pinjaman tersebut merupakan program dari pemerintah yang di tujukan untuk para pelaksana UKM. Para pelaku UKM diberikan akses untuk bisa mendapat pinjaman untuk memulai atau untuk perkembangan usahanya. Melalui pinjaman dana yang telah di terima, pemilik usaha berusaha memperluas jangkauan usahanya. Pemilik usaha sudah mulai membuka menerima pesanan untuk acara pernikahan. Terobosan ini menjadi titik awal dari kemajuan usaha catering megha yang sampai saat ini tetap berdiri dan mempunyai banyak pelanggan. Modal usaha yang di terima dari bank sangat memberi dampak positif bagi kemajuan usaha catering Megha. Dari kemajuan usaha catering Megha membuat usaha catering tersebut di kenal oleh masyarakat luas. Hal ini sangat membantu dalam menjaga serta mempertahankan modal dalam menjalankan usaha tersebut.

#### *Hasil Penelitian*

Hasil wawancara dengan pemilik catering megha mengungkapkan bahwa usaha yang dirintis mulai sejak tahun 2005. Pada awal merintis usahanya, modal yang digunakan menggunakan modal sendiri. Seperti yang kita ketahui. Menurut mardiyatmo modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Kebutuhan modal usaha industry rumah tangga di makassar, hasil dari penelitian menunjukkan bahwa usaha industri rumah tangga di wilayah makassar khususnya usaha catering Megha masih sangat membutuhkan modal demi mengembangkan usahanya. Adapun modal untuk meningkatkan usaha pengelolaan modal usaha yang baik adalah penggerak kesuksesan bisnis yang paling utama. Sangat penting mengetahui dan menerapkan cara mengelola modal usaha dengan baik agar dapat membantu mendapatkan banyak keuntungan dan terus berkembang. Dengan mencatat modal awal yang dibutuhkan untuk memulai bisnis, arus penggunaan uang, serta pengeluaran lainnya meskipun jumlahnya sedikit. Memberikan keterangan pada setiap arus kas masuk ataupun keluar.

Selain membuat rancangan keuangan yang tepat, juga perlu membuat laporan laba dan rugi secara detail. Dengan membuat laporan ini, maka akan diketahui dengan jelas berapa banyak keuntungan dan kerugian yang didapatkan oleh bisnis. Namun apabila bisnis mengalami kerugian maka bisa segera mengambil Langkah yang tepat untuk mengatasi kerugian tersebut. Seperti yang diketahui bahwa modal merupakan hal yang sangat penting untuk dapat menjalankan sebuah usaha. Tanpa adanya hal tersebut maka sebuah bisnis akan sulit dijalankan bahkan dikembangkan. Pada dasarnya investor adalah orang atau kelompok yang memberikan uang mereka kepada pemilik usaha sebagai modal usaha. Dalam hal ini investor bisa dari pihak keluarga atau teman. Untuk mendapatkan investor, pelaku usaha perlu meyakinkan investor dengan rencana dan penjelasan bisnis. Disamping itu pelaku usaha juga bisa memanfaatkan bantuan pemerintah sebagai sumber modal usaha. Program pemerintah yang telah lama dilaksanakan dengan melakukan Kerjasama dengan beberapa bank agar mempermudah para pelaku usaha dalam melakukan transaksi dalam peminjaman modal usaha. Keberlangsungan program teersebut dapat berhasil jika antara pemilik modal dan para pelaku usaha bisa bekerjasama dengan baik dan menaati setiap aturan yang telah diterapkan.

Dari hasil wawancara kita juga dapat mengetahui bahwa catering megha menjalani usahanya dengan cara meyakinkan investor dengan rencana dan penjelasan bisnisnya dari awal ia merintis cateringnya hingga sekarang, karyawan yang ia pekerjakan juga adalah orang yang tinggal di sekitaran tempat cateringnya tergantung pesanan yang diterima tetapi jika pesanan dalam jumlah sedikit ia tidak memakai karyawannya melainkan hanya dibantu oleh keluarganya saja mulai dari anak dan saudara. Jumlah karyawan catering megha sekarang

mencapai 15 orang tetapi tingkatan gajinya bervariasi tergantung berat pekerjaan yang dilakukan dan jumlah pesanan yang ada, karyawan bagian memasak lebih tinggi gajinya dibanding karyawan yang hanya jadi pelayan. selama merintis usahanya catering megha juga memiliki kendala seperti kendaraan, bahan makanan yang dibutuhkan stoknya kosong, karyawannya ada yang sakit, dan sebagainya tetapi kendala itu tidak mengurangi performa catering megha untuk memberikan hasil yang terbaik untuk para pelanggannya, sehingga itulah yang membuat para pelanggan tertarik untuk menggunakan jasa catering megha, karena mereka mengedepankan rasa, kualitas, dan tampilan dari makanan yang disajikan sehingga membuat pelanggan merasa puas dan ingin memakai jasa catering megha kembali. Selain itu dengan banyaknya pelanggan yang memakai jasa catering megha merupakan bukti keberhasilan pemilik dalam menjalankan bisnisnya. Tetapi dalam bisnis bisa saja mengalami kerugian tetapi sejauh ini catering megha tidak pernah mengalami kerugian sama sekali hanya saja manajemen keuangannya saja yang perlu ditingkatkan kembali agar pemasukan dan pengeluaran lebih tertata rapi dan bisnis yang dijalankan tetap lancar dan lebih maju dari sebelumnya. Pemilik catering juga mengatakan dia sangat bersyukur karena catering yang ia rintis sejak tahun 2005 hingga sekarang berjalan dengan lancar meskipun banyak satu dan lain hal tetapi usahanya tetap berdiri hingga sekarang dan banyak pelanggan yang memberikan kepercayaan kepada catering yang dimilikinya sehingga ia masih bisa menjalankan catering yang dirintisnya. Adapun hasil dari wawancara yang telah dilakukan, sebagai berikut:

## Narasumber 1 (Pemilik Catering)

No	Peneliti	Narasumber
1	Kapan mulai berdirinya catering Megha ini ?	Awal mula saya memulai mendirikan catering ini tanggal 20 Maret 2005 pada saat itu saya memulainya dengan menawarkan beberapa jenis kue dan menerima pemesanan kue dos dari para konsumen
2	Berapa jumlah karyawan yang ada di catering ini ?	Jumlah karyawan yang saya pekerjakan ada 15 orang, tergantung dengan banyaknya pesanan yang masuk. Namun jika pesanan dalam jumlah kecil maka saya tak memakai karyawan tapi hanya di bantu oleh keluarga mulai dari anak dan saudara
3	Berapa jumlah pesanan setiap bulannya ?	Jumlah pesanan tergantung dari acara yang diadakan. Kalau acara aqiqah biasanya 200 sampai 500 porsi pesanan. Jika untuk acara nikah jumlah pesanan mulai dari 500 porsi sampai 1500 porsi. Namun dalam sebulan kami memiliki pesanan rutin tiap bulan dari sebuah perusahaan dalam jumlah 100 kue dos.
4	Berapakah harga untuk setiap menu ?	Harga menu yang kami tawarkan mulai dari Rp. 25.000 sampai Rp. 35.000 pack / porsi. Harga yang bervariasi ini karna dari jumlah menu yang berbeda. Untuk harga Rp. 25.000 menunya terdiri dari nasi + ayam + mie + sup + kerupuk + es buah dan untuk harga Rp. 35.000 menunya terdiri dari nasi + daging +

		ayam + mie + sup + acar + kerupuk + se buah. Jika ada pelanggan yang ingin menambah di luar daftar menu yang sudah ada maka harus membayar biaya lebih tergantung dari jumlah makanan yang di pesan.
5	Berapa jumlah gaji karyawan ?	Gaji karyawan disesuaikan dengan jumlah pekerja dan disesuaikan dengan tingkatan atau bagian pekerjaan karyawan. Untuk bagian memasak Rp. 1.500.000, gaji ini hitungan untuk sebulan kerja namun gaji tersebut bisa berubah lebih kecil jika dalam sebulan jumlah pesanan hanya sedikit.
6	Berapa modal yang digunakan untuk setiap pesanan ?	Untuk modal setiap pesanan memakai dari pembayaran awal sebagai tanda jadi dari pelanggan. Jika pembayaran awal tersebut tak mencukupi maka saya akan memakai dana pribadi untuk mencukupi kekurangan dari biaya yang dibutuhkan. Karna saya juga melakukan Kerjasama dari beberapa pedagang seperti pedagang daging, sembako dan sayuran maka biasanya ketika saya mendapat pesanan saya mengambil beberapa kebutuhan saya kepada para pedagang tersebut dan melakukan pembayaran setelah pelanggan melunasi semua biaya pesannya.
7	Dari mana pasokan bahan untuk catering?	Kalau untuk sayur-sayuran, beras, ayam dan daging ambil dari langganan sedangkan untuk ayam saya punya ternak ayam yang merupakan usaha keluarga sendiri dan memiliki tempat pemotongan ayam. Jadi untuk stok ayam, saya meminjam dari jualan keluarga
8	Apakah selama menjalankan catering pernah mengalami kerugian?"	dalam bisnis khususnya usaha makanan untuk kerugian mungkin akan di alami oleh para pelaku usaha tapi sejauh ini khususnya untuk usaha yang saya rintis alhamdulillah kerugian mungkin tidak namun lebih kepada management keuangan yang kadang terganggu."
9	Bagaimana dengan pengambilan bahannya? Apakah dalam menyediakan pesanan ada sisa bahannya ?"	setiap saya mendapat pesanan dari pelanggan sebelumnya saya membuat daftar rincian segala bahan yang di perlukan.hal ini untuk meminimalisir kelebihan bahan yang tidak terpakai terlebih untuk bahan yang tak bisa bertahan lama atau bahan yang hanya

		sekali pakai. Rincian dalam memenuhi kebutuhan memasak sangatlah penting agar antara pemasukan dan pengeluaran dapat seimbang.”
10	Apa kendala yang dialami selama catering berlangsung?	dalam setiap aktivitas usaha, kendala itu pasti akan ada. Hal itu kadang terjadi dari bermacam aspek, kadang kendaraan yang digunakan tiba-tiba mogok di tengah perjalanan dalam mengantar pesanan pelanggan. Alhasil saya harus menggunakan kendaraan berbayar untuk mengefisienkan waktu agar bisa sampai ke tempat dengan tepat waktu. Kadang pula bahan makanan yang saya butuhkan stoknya kosong di mitra bisnis yang menjadi langganannya. Jika hal ini terjadi maka saya akan membeli bahan makanan di tempat yang berbeda dengan harga yang berbeda pula
11	Berapa omset yang diperoleh setiap tahunnya?”	berbicara tentang omset hal ini tidaklah paten untuk per tahunnya karena omset dipengaruhi dari jumlah pemesanan dalam setahun. Jika dalam per bulan saya menerima pesanan minimal 3 untuk acara yang cukup besar maka kisaran omset yang saya dapatkan per tahun sekitar Rp. 200.000.000 – Rp. 250.000.000 namun jika saya hanya menerima pesanan 1 atau 2 pesanan per bulan dan tidak rutin setiap bulannya maka omset yang saya terima sekitar Rp. 75.000.000 – Rp. 100.000.000
12	Bagaimana cara mengembangkan usaha anda ?	untuk mengembangkan usaha ini, saya harus jeli melihat perkembangan yang hidup di masyarakat dan saya melihat untuk saat ini salah satunya banyak dari pelaku usaha menggunakan handphone sebagai alat dalam memasarkan produknya dan saya melihat hal ini sangat membantu para pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya. Maka saya pun ikut melakukan hal yang sama untuk lebih memperkenalkan dan demi perkembangan usaha saya. Serta melakukan inovasi-inovasi untuk menu-menu yang saya tawarkan agar pelanggan tidak bosan dengan yang saya suguhkan.”

	Kendaraan apa yang dipakai untuk mengantar catering?	dalam menjalankan usaha saya. Saya menggunakan kendaraan pribadi sebanyak 3 unit yang terdiri dari 2 unit kendaraan roda 4 berupa 1 unit mobil , 1 unti mobil pick up serta 1 unit kendaraan roda 3. Kendaraan tersebut digunakan sesuai kebutuhan dengan melihat lokasi tempat dari pelanggan”
--	--	---

Narasumber 2 (Tukang Masak)

No	Peneliti	Narasumber
1	Apakah ibu sudah lama bekerja di sini ?	Iya, saya sudah lumayan lama berkerja di sini sekitar 5 tahun
2	Selama ibu bekerja disini apa saja kendala yang dialami dalam bekerja ?	Selama saya bekerja untuk kendala memang biasa saya alami tetapi untuk hal itu bisa diatasi karena Kerjasama yang kami bangun dalam bekerja. Walaupun kami mempunyai tugas yang berbeda-beda namun jika ada divisi lain yang mengalami kendala kami tetap saling membantu.”
3	Gaji yang ibu terima apakah memenuhi kebutuhan ibu sehari - harinya ?	Kalau untuk gaji alhamdulillah cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari - hari, apalagi saya kerja disini untuk membantu keuangan suami saya saja, tetapi selama saya bekerja di sini saya selalu di berikan gaji yang cukup untuk kebutuham sekolah anak saya sehingga dapat meringankan beban suami saya”
4	Ibu berangkat kerja memakai kendaraan pribadi atau kendaraan umum ?	karna rumah saya dekat dari sini jadi saya hanya perlu berjalan kaki untuk sampai di sini

Narasumber 3 (Sopir)

No	Peneliti	Narasumber
1	sudah berapa lama bapak kerja disini ?	saya sudah 3 tahun bekerja disini
2	Apa saja kendala yang bapak alami selama mengantar catering ke pelanggan ?	Selama saya mengantar cathering paling kendala yang saya alami itu macet di jalan atau juga ban mobil bocor di jalan sejauh ini itu saja kendala yang saya alami dalam pengantaran
3	Selama bapak kerja di sini, apakah gaji bapak cukup untuk memenuhi kebutuhan bapak sehari - hari ?	alhamdulillah cukup selama kerja disini saya dapat menghidupi anak dan istri saya juga kebutuhan sehari - hari dapat tercukupi
4	apakah bapak merasa nyaman selama bekerja disini ?	selama saya bekerja disini , saya merasa nyaman karna setiap pekerja melakukan kerjaan sesuai yang di tugaskan jadi tidak ada yang bekerja di luar kerjaan yang sudah di tugaskan. Serta disini kami mmebangun suasana seperti halnya

	sebuah keluarga jadi tidak ada rasa canggung antara satu sama lain.
--	---

## SIMPULAN

Megha catering salah satu usaha yang menjual jasa catering dan bergerak di bidang tata boga. Dalam aktivitas usahanya masih dilakukan secara manual. Berikut kesimpulan yang dapat dijabarkan berdasarkan analisa peneliti:

1. Megha catering merupakan salah satu usaha industry rumah tangga yang bergerak dalam pengadaan jasa boga yang terletak dalam wilayah kota makassar
2. Dalam menjalankan usahanya, pemilik Megha catering melakukan Kerjasama dengan berbagai pihak untuk mempermudah promosi ke orang banyak.
3. Untuk mengembang usahanya, pemilik usaha melakukan pinjaman modal usaha ke bank yang melalui program pemerintah.

Penulis memberikan saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi Megha Catering agar lebih baik dalam membangun Kerjasama dengan para pihak serta mengelola keuangan. Adapun saran yang dapat diberikan berdasarkan kesimpulan diatas adalah:

1. Melakukan kreasi terhadap masakan yang disajikan agar para penikmat atau pelanggan tidak jenuh dengan menu yang tersedia serta meningkatkan kualitas makanan yang disajikan agar lebih bisa bersaing dengan competitor yang bergerak di bidang sama
2. Lebih memperluas jaringan dengan beberapa pihak untuk melakukan Kerjasama agar catering Megha lebih dikenal lagi oleh khalayak luas.

Melakukan olah data khususnya data keuangan untuk mengetahui pengeluaran dan pemasukan agar lebih terstruktur untuk bisa mengetahui untung dan rugi dari setiap pesanan yang diterima.

## Referensi :

- Putra, Heddy Shri Ahimsa. (Ed.) 2003. Moral, Rasional Dan Politik Dalam Industri Kecil Di Jawa: Esei-Esei Antropologi Ekonomi. Yogyakarta: Kepel Press.Sandi, I Made. 1985. Republika Indonesia Geografi Nasional. Jakarta: Puri Margasari.Brown, Parker, Dkk. 1985. Sosiologi Industri. Jakarta: PT Bina Aksara.
- Husein Umar. 2000. Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Bambang Riyanto, 2010. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Yogyakarta: BPFPE.
- Pradono Tri Pamungkas, Pengaruh Modal, Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) dan Promosi terhadap Pemberdayaan UMKM (Studi Kasus pada Pemilik Usaha di Sekitar Pasar Babadan, Unggaran)  
<http://jurnal.unpand.ac.id/index.php/MS/article/download/231/227>, pada 5 Desember 2022.
- Rukmini. 2013. Pengembangan Industri Kecil Dan Rumah Tangga. Jurnal hAkntansi dan Pajak. Januari. Vol. 13 No. 02.
- Penerbit Deepublish.com Definisi Operasional : Pengertian, Ciri-ciri, Contoh, dan Cara Menyusunnya pada 11 Desember 2022
- Dihin Septyanto, SE, ME Pengukuran Variabel- dalam penelitian

- <http://pascasarjana.esaunggul.ac.id> pada 11 Desember 2022
- Rizki Zuliana. 2018 Strategi Pengembangan Kewirausahaan Pengrajin Tahu  
Luthfianiiq <https://www.scribd.com>
- Sampoernauniversity.ac.id Pendekatan Penelitian : kualitatif, Kuantitatif, dan Campuran
- Putri Anggun Rohmalia, Yenni Merlin Djajaksana 2013 Pengelolaan Bisnis Catering dengan Memanfaatkan Sistem Informasi Berbasis Web (Studi Kasus pada Anggun Catering <https://media.neliti.com>
- Repositori.usu.ac.id 2018 Analisis Kebutuhan Modal Usaha Pada Sektor Industri Rumah Tangga di Kawasan Pusat Industri Kecil (PIK) Medan dan Sekitarnya <https://repositori.usu.ac.id>
- Denni Aditya 2019 Analisis Peranan Sektor Industri Kecil Dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kabupaten Kampar <https://repository.uir.ac.id>
- Nel Arianty 2018 Analisis Usaha Industri Rumah Tangga Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga <https://www.researchgate.net>
- Ma`mum Sarma, Farida Ratna Dewi, dan Edwar H Siregar 2014 Pengembangan Industri kecil dan Rumah Tangga Alas Kaki dalam Menuju Keberlanjutan Usaha dan Menghadapi China-ASEAN Free Trade Agreement <https://journal.ipb.ac.id>
- Rizky Doni Septian 2021 Perancangan Jasa Catering Dengan Memanfaatkan Sistem Informasi berbasis Website ( Studi Kasus: Kebayoran Lama, Jakarta Selatan ) <https://jurnal.ikhafi.or.id>
- Ramdani Setiyariski, Yuliana Pinaringsih Kristiutami, Kartika Dewi, Rina Dwi Handayani, Wilma Fauzzia 2021 Pelatihan Strategi Pemasaran Digital bagi Usaha Catering di Masa Pandemi <https://journal.universitaspahlawan.ac.id>
- PA Prabowo 2019 Analisis Strategi Bisnis Catering Dalam Meningkatkan Daya Saing <https://repository.unair.ac.id>Aminar Sutra Dewi, Yudia Manila Sari 2022 Pengaruh Dan Kepuasan Konsumen Terhadap Penjualan Pada AA Catering <https://jbbe.lppmbinabangsa.id>
- Hutama T. hasbi 2019 Kebutuhan Modal Usaha Sektor Industri Rumah Tangga PIK <https://repositori.usu.ac.id>
- MJ Yessi 2022 Analisis Peranan Home Industri terhadap Pusat Industri Kecil <https://repository.radenintan.ac.id>
- Darwin 2022 Macam-Macam Modal Usaha <https://www.julo.co.id>Shania Artamevi 2022 Analisis Profil Konsumen Pada Usaha Ferry Catering Di Masa Pandemi <https://www.ejournalwiraraja.com>